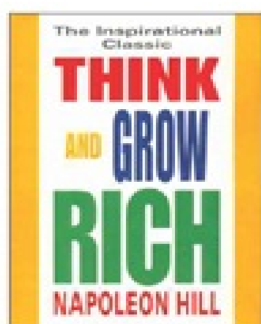


ગુજરાતી બેસ્ટસેલર ૨૧,૦૦૦ ઉપરાંત નકલો વેચાઇ ચૂકી છે.

પ્રેરણાત્મક ક્લાસિક

વિચારો અને ધનવાન બનો



#1 આંતરરાષ્ટ્રીય બેસ્ટસેલરનો અધિકૃત અનુવાદ



વિશ્વના ધનવાનોએ અપનાવેલી
Practical Tips

નેપોલિયન હિલ

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM



આર. આર. શેઠ ઍન્ડ કંપની પ્રા. લિ.

eBook

ધનવાન બનવા માટે આ પુસ્તક વાંચો

આ પુસ્તકમાં ધનવાન થવાના એવા રહસ્યો છે જે તમારા જીવનને બદલી નાખશે.

'વિચારો અને ધનવાન બનો' પુસ્તક મહાન લેખક નેપોલિયન હિલના 'Law of Success' પર આધારીત છે. એમાં અખૂટ સંપત્તિ અને સિદ્ધિ મેળવનારા પ્રખ્યાત વ્યક્તિઓના શાણપણનો નિચોડ સમાવેલ છે. વિશ્વના અગ્રગણ્ય ચિંતક અને વિદ્વાન એન્ડ્રયુ કાર્નેગી, થોમસ વોટસન અને એલેકઝાંડર ગ્રેહામ બેલની સિદ્ધિઓનો ઝીણવટભર્યો અભ્યાસ હિલએ બહુ નાની ઉંમરે કર્યો હતો.હિલને આ પુસ્તકની પ્રેરણા એન્ડ્રયુ કાર્નેગીના - સફળતાના જાદુઈ સૂત્ર' પરથી મળેલ છે. કાર્નેગીએ પોતાના જાદુઈ સૂત્રો જે યુવાનોને શીખવ્યા તે બધા યુવાનો ધનવાન બની ગયા, જેનાથી તે સૂત્રો અસરકારક છે તેવું સાબિત થયું.

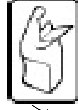
આ પુસ્તક આપને કાર્નેગીના જાદુઈ સૂત્રો અને મહાન લોકો ધનવાન કેવી રીતે બન્યા તે શીખવશે. ધનવાન બનવા માટે આ પુસ્તક 'શું કરવું' અને 'તે કેવી રીતે કરવું' તે પણ શીખવશે. જો તમે આ પુસ્તકમાં જણાવેલ સરળ મૂળભૂત પદ્ધતિઓ શીખીને તેનો અમલ કરશો તો તમે હકીકતમાં સફળ અને ધનવાન બનશો અને જીવનમાં જે પણ ઈચ્છતા હશો તે મેળવી શકશો.

<u>વિચારો અને ધનવાન બનો</u>

આંતરરાષ્ટ્રીય બેસ્ટસેલર

નૅપોલિયન હિલ

ભાવાનુવાદ : અલકેશ પટેલ



આર. આર. શેઠ ઍન્ડ કંપની પ્રા. લિ.
પુસ્તક, પ્રકાશક અને વિક્રેતા
૧૧૦/૧૧૨, પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ,
અર્થબાગ,
મુંબઈ ૪૦૦ ૦૦૨
ટેલિ. (૦૨૨) ૨૨૦૧૩૪૪૧
'દ્વારકેશ',
રૉયલ એપાર્ટમેન્ટ પાસે, ખાનપુર,
અમદાવાદ ૩૮૦ ૦૦૧
ટેલિ. (૦૭૯) ૨૫૫૦૬૫૭૩
Web : www.rrsheth.com
E-mail : sales@rrsheth.com

VICHARO ANE DHANVAN BANO
Gujarati Translation of International Bestseller
Think and Grow Rich
Originally Written in English by Napoleon Hill
Rendered into Gujarati by Alkesh Patel
Published by R. R. Sheth & Co. Pvt. Ltd., Mumbai □ Ahmedabad

ISBN : 9789381336793

પ્રકાશક
ભગતભાઈ ભુરાલાલ શેઠ
આર. આર. શેઠ ઍન્ડ કંપની પ્રા. લિ.
મુંબઈ ૪૦૦ ૦૦૨ □ અમદાવાદ ૩૮૦ ૦૦૧
Web : www.rrsheth.com
E-mail : sales@rrsheth.com

પ્રકાશકનું નિવેદન

અંગત સિદ્ધિ, આર્થિક સ્વતંત્રતા અને નાણાકીય ગણતરીઓથી પણ આગળ પરમ સુખ મેળવવા માટેના વિવિધ માર્ગ તરફ દિશાસૂચન કરનાર પુસ્તક 'વિચારો અને ધનવાન બનો' (થિંક એન્ડ ગ્રો રિચ) એ સર્વકાલીન પ્રભાવશાળી પુસ્તકો પૈકી એક છે .

આ પ્રકારનું પુસ્તક અગાઉ ક્યારેય હતું નહિ અને ભવિષ્યમાં હશે પણ નહિ. અનેક વર્ષ પહેલાં એન્ડ્રુ કાર્નેગીએ અંગત સિદ્ધિ અંગેની પોતાની ફૉર્મ્યુલા વિશે લેખક નેપોલિયન હિલને વાત કરી તેના આધારે આ પુસ્તક લખાયું છે. કાર્નેગી પોતે અબજોપતિ થયા એટલું જ નહિ, એ રહસ્યની ચાવી બીજા સેંકડો લોકોને આપીને તેમને પણ ધનવાન બનાવ્યા છે. ધનિક બનેલા બીજા ૫૦૦ જેટલા લોકોએ પોતાની સમૃદ્ધિના સ્રોતો વિશે નેપોલિયન હિલને વાત કરી હતી. વાસ્તવમાં હિલે પોતાનું જીવન એ સંશોધન કરવામાં ગાળ્યું છે કે આર્થિક રીતે સર્વોચ્ચ શિખર સર કરનાર લોકો ત્યાં પહોંચ્યા કેવી રીતે અને એ માટે તેમના કયા વિચારો, કલ્પનાઓ કે સુઆયોજિત યોજનાઓનો તેમને લાભ મળ્યો હતો. ઊંડા સંશોધન બાદ જે તારણો નીકળ્યાં તે નેપોલિયન હિલે લોકો સમક્ષ મૂક્યાં છે .

આ પુસ્તકમાં જે પ્રખ્યાત ફિલૉસૉફી આપવામાં આવી છે તેનો હજારો લોકોએ ધનવાન બનવા માટે ઉપયોગ કર્યો છે. અહીં જે રહસ્યોની વાત કરવામાં આવી છે તે આ પુસ્તક 'થિંક એન્ડ ગ્રો રિચ'ની પ્રથમ આવૃત્તિ પ્રકાશિત થઈ ત્યારે જેટલાં પ્રસ્તુત હતાં તેટલાં જ આજે પણ છે. જે લોકો ધનિક થવાની તીવ્ર ઈચ્છા ધરાવે છે અને તેના દ્વારા આધ્યાત્મિક સંતોષ મેળવવા માગે છે એ તમામને આ નવી આવૃત્તિ દ્વારા સમૃદ્ધિની ફિલૉસૉફી અને ફૉર્મ્યુલા આપવામાં આવી છે .

શું કરવું જોઈએ અને તે કેવી રીતે કરવું જોઈએ -- તેના વિશે વિસ્તારપૂર્વક સમજ આપતા પુસ્તક 'વિચારો અને ધનવાન બનો'માં આત્મનિર્ધાર, વ્યવસ્થિત આયોજન, આત્મજ્ઞાન, માસ્ટરમાઈન્ડ જૂથ, આત્મનિરીક્ષણની અસાધારણ સિસ્ટમ, અંગત સેવાઓ બીજાઓને ઉપલબ્ધ કરાવવા માટેનાં વિગતવાર આયોજન વગેરેની જાદુઈ અસરો ઉપરાંત જેઓ સફળતા મેળવી ચૂક્યા છે તેવા મહાન લોકોના અનુભવો વિશે પણ જાણવા મળશે .

તમે જે સમૃદ્ધિ હાંસલ કરી છે તેને હંમેશાં નાણાંથી માપી ન શકાય .

કાયમી નિ:સ્વાર્થ મિત્રતા, સુમેળભર્યા પારિવારિક સંબંધો, વેપારમાં ભાગીદારો વચ્ચે સહાનુભૂતિ અને સમજણ તથા માનસિક શાંતિનો અનુભવ કરાવતી આંતરિક સંવાદિતા જેવી બાબતોની ગણતરી માત્ર આધ્યાત્મિક મૂલ્યમાં થઈ શકે .

'થિંક એન્ડ ગ્રો રિચ' – વિચારો અને ધનવાન બનોની ફિલૉસૉફી તમને આ ઉચ્ચતમ મૂલ્યો તરફ આકર્ષશે અને આનંદ આપશે. જે લોકો આ માટે તૈયાર છે તે સિવાયના લોકોને જોકે આવી પરમ અનુભૂતિ નહિ થાય .

'થિંક એન્ડ ગ્રો રિચ'ની ફિલૉસૉફી અમલમાં મૂકો ત્યારે એક એવા બદલાયેલા જીવન માટે તૈયાર રહેજો, જેમાં જીવનની પીડાઓ અને તાણ હળવાં થયાં હશે, એટલું જ નહિ પરંતુ તેના દ્વારા વિપુલ માત્રામાં ભૌતિક સુખાકારી માટે પણ તમને તે તૈયાર કરશે .

અનુક્રમ

લેખકનું નિવેદન

ધનવાન થવા માટેનાં રહસ્યોની ચાવીઓ વિશે આ પુસ્તકના દરેક પ્રકરણમાં ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે. આ ચાવીઓ જેને હાથ લાગી ગઈ એવા સેંકડો લોકો અઢળક સંપત્તિ મેળવી શક્યા છે અને તેમના વિશે મેં ઘણાં વર્ષો સુધી કાળજીપૂર્વક અભ્યાસ કર્યો છે .

અડધી સદી કરતાં પણ વધુ સમય પહેલાં આ રહસ્ય વિશે મને એન્ડ્રુ કાર્નેગીએ માહિતગાર કર્યો હતો. દુરંદેશી દૃષ્ટિ ધરાવતા આ વૃદ્ધ સ્કૉટ્સમૅને વાસ્તવમાં સાવ બેફિકરાઈથી આ વાત મને કરી ત્યારે હું હજુ સાવ છોકરડો હતો. ત્યાર પછી એ તો ખુરશીમાં બેસી ગયા અને આંખોમાં થોડી ગમ્મત સાથે મારું નિરીક્ષણ કરવા લાગ્યા. તેઓ એ સમજવા માગતા હતા કે તેમણે મને જે કંઈ કહ્યું તે સમજવા હું પૂરેપૂરો સમર્થ છું કે નહિ .

તેમને લાગ્યું કે તેમનો આઈડિયા મને સમજાઈ ગયો છે ત્યારે સવાલ કર્યો કે આ રહસ્ય નહીં જાણવાને કારણે જીવનમાં નિષ્ફળ જતાં સ્ત્રી-પુરુષોને આ ચાવી પહોંચાડવા માટે ૨૦ વર્ષ કે તેથી વધુ સમય સુધી હું મહેનત કરવા તૈયાર છું કે કેમ ? મેં હા પાડી અને શ્રી કાર્નેગીના સહકારથી મેં મારું વચન પૂરું કર્યું છે .

જીવનના લગભગ તમામ ક્ષેત્રના હજારો લોકો દ્વારા આ રહસ્યના વ્યવહારુ પ્રયોગો કરવામાં આવ્યા ત્યારબાદ તેને આ પુસ્તકમાં સમાવવામાં આવ્યા છે. શ્રી કાર્નેગી માનતા હતા કે તેમને પોતાને અસાધારણ સમૃદ્ધિ અપાવનાર આ જાદુઈ ફોર્મ્યુલા લોકો સુધી પહોંચાડવી જોઈએ, કેમ કે અમીરો કેવી રીતે અમીર બને છે તે વિશે તપાસ કે સંશોધન કરવાનો મોટા ભાગના લોકો પાસે સમય નથી હોતો. કાર્નેગીને એવી આશા પણ હતી કે આ ફોર્મ્યુલા અંગે તમામ ક્ષેત્રના પુરુષો અને સ્ત્રીઓના અનુભવો વિશે હું જાણકારી મેળવીશ અને તેની અસરકારકતા બાબતે સબળ રીતે રજૂઆત કરીશ. તેઓ માનતા હતા કે તમામ સરકારી શાળા-કૉલેજોમાં આ ફોર્મ્યુલા ભણાવવી જોઈએ એટલું જ નહીં, પરંતુ તેમણે તો એટલે સુધી અભિપ્રાય વ્યક્ત કર્યો હતો કે આ ફોર્મ્યુલા જો યોગ્ય રીતે ભણાવવામાં આવે તો આખી શિક્ષણ વ્યવસ્થામાં ક્રાંતિકારી પરિવર્તન આવે અને શાળામાં હાલ જેટલો સમય પસાર કરવો પડે છે તેના કરતાં અડધો સમય થઈ જાય .

શ્રદ્ધા અંગેના પ્રકરણમાં તમને યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કૉર્પોરેશન નામની એક કંપનીની અસાધારણ કથા જાણવા મળશે. આ વિશાળ કંપનીનો વિચાર એક યુવાનને આવ્યો હતો એટલું જ નહિ પણ તેણે સાકાર કરી બતાવ્યો હતો. આ વ્યક્તિ દ્વારા જ શ્રી કાર્નેગીએ પુરવાર કર્યું કે તેમની ફોર્મ્યુલા એવા તમામ લોકો માટે ઉપયોગી થઈ શકે તેમ છે જેઓ તેનો ઉપયોગ કરવા તત્પર હોય. રહસ્યની માત્ર આ એક ચાવીનો ઉપયોગ કરીને ચાર્લ્સ એમ. સ્ક્વાબ પોતાને માટે એક મોટી તક અને નાણાકીય લાભ બંનેનું સર્જન કરી શક્યા હતા. બીજા શબ્દોમાં કહી શકાય કે, આ ફૉર્મ્યુલાના સચોટ અમલની કિંમત ૬૦ કરોડ ડૉલર હતી .

શ્રી કાર્નેગીને ઓળખનાર લગભગ દરેક જણ આ હકીકતોથી વાકેફ છે અને તેના આધારે તમને એક સચોટ આઈડિયા આવી શકશે કે આ પુસ્તક વાંચવાથી તમને કેટલો લાભ થઈ શકે તેમ છે. અલબત્ત, તમારે શું જોઈએ છે તેનો સ્પષ્ટ ખ્યાલ તમને હોવો જોઈએ .

આ રહસ્ય શ્રી કાર્નેગીની યોજના મુજબ હજારો પુરુષો અને સ્ત્રીઓને કહેવામાં આવ્યું છે અને તેમણે અંગત લાભ માટે તેનો ઉપયોગ પણ કર્યો છે. કેટલાક લોકો તેની મદદથી ધનિક થયા છે, તો બીજા કેટલાકે તેનો ઉપયોગ પરિવારમાં સંવાદિતા સ્થાપવામાં કર્યો છે. એક પાદરીએ તો એટલી અસરકારક રીતે તેનો ઉપયોગ કર્યો કે તેમની આવક વર્ષે ૭૫,૦૦૦ ડૉલર કરતાં વધી ગઈ .

સિનસિનાટી (અમેરિકાનું એક શહેર)ના એક દરજી આર્થર નેશે તેમના નાદારીને આરે આવી પહોંચેલા વ્યવસાયમાં માત્ર એક પ્રયોગ ખાતર આ ફૉર્મ્યુલાનો ઉપયોગ કર્યો અને તે એટલો સફળ રહ્યો કે તેમનો વ્યવસાય ફરી ધમધમતો થઈ ગયો અને તેના માલિકોનું તો જાણે ભાગ્ય ઊઘડી ગયું. શ્રી નેશની હયાતી ન રહી ત્યાર બાદ પણ તેમનો વ્યવસાય ધમધોકાર ચાલતો રહ્યો. તેમણે કરેલો પ્રયોગ એટલો વિશિષ્ટ હતો કે અખબારો અને સામયિકોએ તેની બેસુમાર નોંધ લીધી – જેને નાણાંમાં આંકીએ તો દસ લાખ ડૉલર કરતાં વધુ કિંમતની પબ્લિસિટી આપી હતી .

આ રહસ્ય ટેક્સાસ રાજ્યમાં ડલાસના સ્ટુઅર્ટ ઓસ્ટિન વિઅરને જણાવવામાં આવ્યું હતું. તેઓ આ માટે તૈયાર હતા, એટલું જ નહિ આ માટે તેમણે તેમનો વ્યવસાય છોડી દીધો અને કાયદાના સ્નાતક થયા. શું તેમને સફળતા મળી ? આ કથા પણ તમને કહેવાની છે .

લાસેલે એક્સટેન્શન યુનિવર્સિટી જે અરસામાં કંઈ ખાસ જાણીતી નહોતી ત્યારે હું તેના જાહેરખબર મેનેજર તરીકે સેવા આપતો હતો અને મેં જોયું કે યુનિવર્સિટીના પ્રેસિડેન્ટ જે. જી. ચૅપ્લિને આ ફૉર્મ્યુલાનો ઉપયોગ એટલો અસરકારક રીતે કર્યો હતો કે થોડાં વર્ષમાં લાસેલે અમેરિકામાં અગ્રણી એક્સટેન્શન સ્કૂલો પૈકી એક બની ગઈ .

હું જે રહસ્યની વાત કરું છું તેનો ઉલ્લેખ આ પુસ્તકમાં ઓછામાં ઓછો ૧૦૦ વખત કરવામાં આવ્યો છે. તેને કોઈ સીધેસીધું નામ આપવામાં નથી આવ્યું. વિચાર એવો છે કે તેના પરથી માત્ર પડદો દૂર કરવામાં આવે અને જે લોકો જોવા માટે તૈયાર હોય તેમને દેખાય તે રીતે મૂકી દેવામાં આવે તો એ લોકો તેને ઓળખી લેશે અને વધુ સફળતા મળશે. આથી જ શ્રી કાર્નેગીએ ચૂપચાપ એ રહસ્ય મારા તરફ રમતું મૂકી દીધું હતું અને તેનું કોઈ ચોક્કસ નામ પણ મને આપ્યું નહોતું .

જો તમે તેનો ઉપયોગ કરવા માટે તૈયાર હશો તો આ રહસ્યને તમે દરેક પ્રકરણમાં ઓછામાં ઓછું એક વખત તો ઓળખી લેશો. જો તમે તૈયાર હો તો તેને કેવી રીતે ઓળખી શકશો એ જણાવવાનું મને ગમત, પરંતુ તમે તેને જાતે શોધીને જેટલો લાભ મેળવી શકો તેટલો મારા કહી દેવાથી ન મેળવી શકો .

જીવનમાં તમે ક્યારેય હતાશ થયા હો, જિંદગીનો સવાલ આવી જાય એવી મુશ્કેલીઓથી ઘેરાઈ ગયા હો, તમે પ્રયાસ કર્યો હોય અને નિષ્ફળ ગયા હો, જો તમે કોઈ માંદગી કે શારીરિક અક્ષમતાને કારણે મજબૂર બની ગયા હો તો મારા દીકરાએ કરેલા સંશોધન અને કાર્નેગી ફૉર્મ્યુલાનો ઉપયોગ – તમે જેને શોધી રહ્યા છો તેવી, રણમાં મીઠી વીરડી સમાન – લાખો નિરાશાઓમાં એક અમર આશા સમાન બની રહેશે .

અમેરિકી પ્રમુખ વુડ્રો વિલ્સને પ્રથમ વિશ્વયુદ્ધ દરમિયાન આ રહસ્યનો વ્યાપક ઉપયોગ કર્યો હતો. યુદ્ધમાં મોરચા ઉપર જનાર દરેક સૈનિકને તેની તાલીમ દરમિયાન આ રહસ્ય જણાવવામાં આવ્યું હતું. પ્રમુખ વિલ્સને આ અંગે એક વખત મને કહ્યું હતું કે યુદ્ધ માટે ભંડોળ એકઠું કરવામાં આ રહસ્ય એક મજબૂત પરિબળ બન્યું હતું .

આ રહસ્યની એક સૌથી મહત્ત્વની બાબત એ છે કે જેમને તે મળ્યું છે અને તેનો ઉપયોગ કર્યો છે તેઓ ખરેખર સફળતાનો સ્વાદ ચાખી શક્યા છે. જો તમને કોઈ શંકા હોય તો આગળ ઉપર કેટલાંક નામો આપવામાં આવ્યાં છે તેમના વિશે તમારી જાતે તપાસ કરશો તો સંમત થશો .

સમથિંગ ફૉર નથિંગ જેવી કોઈ બાબત છે જ નહિ, અર્થાત કંઈ પણ કર્યા વિના કશુંય મેળવી શકાતું નથી .

હું જે રહસ્યનો ઉલ્લેખ કરું છું તેની એક કિંમત છે, પણ હા એ કિંમત તેના વાસ્તવિક મૂલ્ય કરતાં ઘણી ઓછી છે. જે લોકો ઈરાદાપૂર્વક તેની શોધ નથી કરતા તેમને તે કોઈ પણ કિંમતે મળી જતું નથી. તે સીધેસીધું આપી દઈ શકાય નહીં, કે નાણાંથી તે ખરીદી પણ શકાય નહિ કેમ કે તે બે હિસ્સામાં હોય છે. એક હિસ્સો તો તેના માટે તૈયાર રહેતા લોકોની પાસે જ હોય છે .

જે લોકો આ રહસ્યને ઝીલી લેવા માટે તૈયાર હોય એ તમામ માટે તે એક સરખું લાભદાયી હોય છે. તેને ભણતર સાથે કોઈ લેવા દેવા નથી . મારા જન્મના ઘણાં વર્ષ પહેલાં આ રહસ્ય થોમસ એ. એડિસન પાસે હતું . તેમણે તેનો એટલો બુદ્ધિપૂર્વક ઉપયોગ કર્યો કે વિશ્વના અગ્રણી સંશોધક બની ગયા. તેઓ માત્ર ત્રણ જ મહિના સ્કૂલ ગયા હતા .

આ રહસ્યની ચાવી શ્રી એડિસનના ભાગીદાર એડવિન સી . બર્નેસને આપવામાં આવી. તે સમયે તેઓ વર્ષે માત્ર ૧૨,૦૦૦ ડૉલર કમાતા હતા પરંતુ આ રહસ્યનો ઉપયોગ એમણે એટલી અસરકારક રીતે કર્યો કે પુષ્કળ ધન કમાયા અને હજુ તો યુવાન કહી શકાય એટલી ઉંમર હતી ત્યારે જ સક્રિય બિઝનેસમાંથી નિવૃત્ત થઈ ગયા. તેમની કથા તમને પ્રથમ પ્રકરણના પ્રારંભે મળશે. તેના આધારે તમને ખાતરી થવી જોઈએ કે સમૃદ્ધિ તમારી પહોંચની બહાર નથી, તમે જે ઈચ્છતા હો તે હજુ હાંસલ કરી શકો છો. નાણાં, પ્રસિદ્ધિ, પ્રતિષ્ઠા અને ખુશી એ બધું જ જે લોકો મેળવવા માગતા હોય તેને મળી શકે છે .

મને આ બાબતોની જાણ કેવી રીતે થઈ શકે? એવો સવાલ તમને ઉદ્ભવે તો આ પુસ્તક પૂરું કરો તે પહેલાં તમારી પાસે તેનો જવાબ હોવો જોઈએ. તમને કદાચ તે પ્રથમ પ્રકરણમાં મળી શકે અથવા છેલ્લ પાને પણ મળી શકે .

શ્રી કાર્નેગીની વિનંતીથી હું ૨૦ વર્ષની સંશોધન કામગીરી કરતો હતો ત્યારે મેં સેંકડો જાણીતા લોકો વિશે સમીક્ષા કરી હતી. તેમાંના ઘણાએ એકરાર કર્યો હતો કે કાર્નેગીના રહસ્યની મદદથી તેઓ આટલી વિશાળ સંપત્તિ મેળવી શક્યા હતા. તેવા કેટલાક લોકોનાં નામો આ પ્રમાણે છે :

હેનરી ફોર્ડ
વિલિયમ રિંગલે જુનિ.
જ્હોન વેનમેકર
જેમ્સ જે. હિલ
જ્યોર્જ એસ. પાર્કર
ઈ. એમ. સ્ટેટલર
હેનરી એલ ડોર્થી
સાયરસ એચ. કે. કુર્ટિસ
જ્યોર્જ ઈસ્ટમેન
ચાર્લ્સ એમ. સ્કવોબ
હેરિસ એફ. વિલિયમ્સ
ડૉ. ફ્રેન્ક ગુનસુલુસ
ડેનિઅલ વિલાર્ડ
કિંગ જિલેટ્ટી
રાલ્ફ એ. વીક્સ
જજ ડેનિઅલ ટી.
રાઈટ

જ્હોન ડી. રૉકફેલર
થોમસ એ. એડિસન
જ્હોન એચ. પેટર્સન
જુલિયસ રોસેનવાલ્ડ
સ્ટુઅર્ટ ઓસ્ટિન વિઅર
ડૉ. ફ્રેન્ક ક્રેન
જ્યોર્જ એમ. એલેક્ઝાન્ડર
જે. જી. ચેપ્લિન
યુ. એસ સેનેટર જેનિંગ્સ
રેનડોલ્ફ
થિઓડોર રૂઝવેલ્ટ
જ્હોન ડબલ્યૂ. ડેવિસ
એલ્બર્ટ હુબાર્ડ
વિલબર રાઈટ
વિલિયમ જેનિંગ્સ
બ્રીયાન
ડૉ. ડેવિડ સ્ટાર
જોર્ડન
જે. ઓગેન આર્મર
આર્થર બ્રિસ્બેન
વૂડ્રો વિલ્સન
વિલિયમ હોવર્ડ
ટાફ્ટ
લુથર બુરબેન્ક
એડવર્ડ ડબલ્યુ. બોક
ફ્રેન્ક એ. મુનસે
એલ્બર્ટ એચ. ગેરી
ડૉ. એલેક્ઝાન્ડર ગ્રેહામ બેલ
ફ્રેન્ક એ. વેન્ડલિપ
એફ. ડબલ્યુ. વૂલવર્થ
કોલ. રોબર્ટ એ.
ડૉલર
એડવર્ડ એ. ફ્લિેન
એડવિન સી. બર્નેસ
આર્થર નેશ
ક્લેરેન્સ ડેરો

આ નામો અમેરિકાના એવા હજારો સુપ્રસિદ્ધ લોકો પૈકીનાં છે જેમણે શ્રી કાર્નેગીના આ રહસ્યને સમજી લઈને તેનો અમલ કર્યો અને આર્થિક તેમજ અન્ય રીતે સિદ્ધિનાં સર્વોચ્ચ શિખરો સર કર્યાં. મારા ધ્યાનમાં એવી કોઈ વ્યક્તિ નથી આવી જેને આ રહસ્યનો ઉપયોગ કરવાની પ્રેરણા આપવામાં આવી

હોય અને છતાં પોતે ઈચ્છતા હોય તે મેળવી ન શક્યા હોય. હું એવી પણ કોઈ વ્યક્તિને નથી જાણતો જેણે આ રહસ્યના ઉપયોગ વિના પોતાની મેળે જ સફળતા હાંસલ કરી હોય. આ બંને હકીકતો ઉપરથી હું એવા તારણ ઉપર આવ્યો છું કે 'શિક્ષણ' તરીકે જે બાબતને ઓળખવામાં આવે છે તેના કરતાં જ્ઞાનના એક ભાગરૂપે આ રહસ્યની જાણકારી હોય તે વધારે મહત્ત્વની છે .

છેવટે શિક્ષણ શું છે? તેનો જવાબ વિગતવાર આપવામાં આવ્યો છે .

તમે વાંચતા હશો ત્યારે જો તમે તૈયાર હશો તો હું જે રહસ્યની વાત કરું છું તે ગમે ત્યારે સીધેસીધું તમારી સમક્ષ આવીને ઊભું રહેશે. એ આવશે ત્યારે તમે તેને ઓળખી શકશો. તેનો સંકેત પહેલા કે છેલ્લા ગમે તે પ્રકરણમાં મળે ત્યારે એક ક્ષણ માટે અટકી જજો અને તેના ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરજો, કેમ કે એ એક ક્ષણ તમારા જીવનની સૌથી મહત્ત્વની ટર્નિંગ પૉઈન્ટ બની જશે .

વાંચતી વખતે એ પણ યાદ રાખજો કે આ બધી જ વાસ્તવિક્તાઓ છે અને કોઈ કલ્પનાઓ નથી, તેનો આશય વિશ્વનું એક મહાન સત્ય તમારા સુધી પહોંચાડવાનો છે. જે લોકો તત્પર હશે તેમને શું કરવું અને કેવી રીતે કરવું તે તેની મદદથી જ શીખવા મળશે. નવો પ્રારંભ કરવા માટે તેમને જરૂરી પ્રેરણા પણ મળશે .

તમે પ્રથમ પ્રકરણ વાંચવાનું શરૂ કરો તે પહેલાં શું હું એક નાનું સૂચન કરું જેના દ્વારા તમને કાર્નેગીના આ રહસ્યને ઓળખવાની કડી મળે? તે છે – તમામ સિદ્ધિ, મેળવેલી તમામ સમૃદ્ધિનો પ્રારંભ એક આઈડિયા- વિચારમાંથી થયો છે. જો આ રહસ્ય પામવા તમે તૈયાર હો તો તેનો અડધો ભાગ તો તમે મેળવી જ લીધો છે, તેથી બાકીનો ભાગ તમારા મન સુધી પહોંચશે ત્યારે તમે તેને તત્કાળ ઓળખી જશો .

– નેપોલિયન હિલ

૧
વિચાર એ જણસ છે

થોમસ એ. એડિસન સાથે ભાગીદારી કરવાનો વિચાર કરનાર એક સામાન્ય વ્યક્તિને સિદ્ધિ મળી

વિચારો એ વાસ્તવમાં એક જણસ છે, એક એવું મજબૂત અને શક્તિશાળી સાધન છે કે તેને જો મક્કમ મનોબળ સાથે એક નિશ્ચિત દિશા આપવામાં આવે તો તેનાથી સિદ્ધિનાં સર્વોચ્ચ સોપાન સર કરી શકાય છે.

અહીં એડવિન સી. બર્નેસ નામની એક એવી સામાન્ય વ્યક્તિની વાત છે જેમણે શોધી કાઢ્યું હતું કે માણસ અમીર થવાનો વિચાર કરે તો વાસ્તવમાં તે સફળ થઈ શકે છે. અલબત્ત તેમને પણ આ બ્રહ્મજ્ઞાન કંઈ રાતોરાત મળ્યું નહોતું. એ માટે તેમને મહેનત કરવી પડી હતી અને એ મહેનતનો પ્રારંભ થયો હતો તેમના સમયના એક મહાન સંશોધક થોમસ એડિસન સાથે વેપારમાં ભાગીદારી કરવાના મહત્ત્વાકાંક્ષી વિચારથી. બર્નેસની આ મહત્ત્વાકાંક્ષાનું સૌથી મુખ્ય પાસું તેમની મક્કમતામાં હતું. તેમણે મનમાં ગાંઠ વાળી લીધી હતી કે તેઓ એડિસનને ત્યાં નોકરી નહીં કરે, પરંતુ તેમના ભાગીદાર બનશે. તેમણે પોતાની આ મહત્ત્વાકાંક્ષા-મહેચ્છા હાંસલ કરવા માટે શું શું કર્યું તે વિશે કાળજીપૂર્વક ધ્યાન આપવાથી સમૃદ્ધિ સુધી પહોંચવાના સિદ્ધાંતો વધુ સારી રીતે સમજી શકશો.

ખૂબીની વાત એ છે કે સૌપ્રથમ વખત જ્યારે તેમને એડિસનના ભાગીદાર બનવાનો વિચાર આવ્યો અથવા કહો કે આવી ઈચ્છા થઈ ત્યારે તેઓ એક ડગલું ભરવાની સ્થિતિમાં પણ નહોતા. તેમના ધ્યેયની આડે બે મોટામાં મોટા અવરોધ હતા – એક તો, પોતે શ્રી થોમસ એડિસનને ઓળખતા જ નહોતા અને બીજું, તેમના સુધી પહોંચવા માટે ન્યુજર્સીના ઓરેન્જ શહેર સુધી જવા રેલવે ભાડાં જેટલા પૈસા જ નહોતા. સામાન્ય સંજોગોમાં આ બંને બાબતો એવી હતી જે મોટા ભાગના લોકોને પોતાની ઈચ્છા પૂરી કરવા માટે આગળ વધતા પહેલાં જ હતાશ કરી નાખે, પણ યાદ રહે, બર્નેસની ઈચ્છા કોઈ સામાન્ય ઈચ્છા નહોતી. એક મહત્ત્વાકાંક્ષા હતી.

એક સંશોધક અને એક સામાન્ય વ્યક્તિનું મિલન

એડિસનની લેબોરેટરીમાં બર્નેસ પહોંચી ગયા અને આ સંશોધક સાથે પોતે બિઝનેસ કરવા માગે છે તેમ બેધડક જાહેર કરી દીધું. આ પ્રથમ મુલાકાત બાબતે એડિસને થોડાં વર્ષ પછી કહ્યું, ‘‘તે મારી સામે ઊભા હતા અને એક સાવ સામાન્ય મુફલિસ જેવા લાગતા હતા, પરંતુ તેમના ચહેરા ઉપર જે સબળ ભાવો હતા તેના પરથી એવી સ્પષ્ટ છાપ ઊપસતી હતી કે પોતે જે ઈરાદાથી આવ્યા હતા તે મેળવવા તે

મક્કમ હતા. લોકો સાથેના મારા વર્ષોના અનુભવથી હું એટલું શીખ્યો છું કે જો કોઈ માણસ પોતાનું ધ્યેય હાંસલ કરવા માટે ગંભીર હોય અને તે માટે પોતાનું બધું જ દાવ ઉપર લગાવવા તૈયાર હોય તો તેની જીત નિશ્ચિત હોય છે. તેમણે જે તક માગી હતી તે મેં આપી કેમ કે હું જોઈ શક્યો કે પોતે સફળ નહીં થાય ત્યાં સુધી એ મહત્ત્વાકાંક્ષાને વળગી રહેશે. ત્યાર પછી જે ઘટનાક્રમ ચાલ્યો તેના પરથી પુરવાર થયું કે મેં કોઈ ભૂલ નહોતી કરી.''

અહીં મુદ્દાની વાત એ છે કે જો માત્ર બાહ્ય દેખાવની જ વાત હોત તો આ વ્યક્તિને એડિસનની ઑફિસમાં સ્થાન જ ન મળ્યું હોત, પરંતુ પોતાના ધ્યેયની મક્કમતાએ તેમને સ્થાન અપાવ્યું.

અલબત્ત, આ પ્રથમ મુલાકાતમાં બર્નેસને એડિસનના ભાગીદાર બનવાની તક તો ના જ મળી, પણ માત્ર સામાન્ય પગારે એડિસનની ઑફિસમાં નોકરી કરવાની તક મળી. આ સ્થિતિમાં મહિનાઓ પસાર થઈ ગયા છતાં બર્નેસ જે હેતુ સાથે એડિસન પાસે ગયા હતા તેની નજીક પણ પહોંચવાનાં કોઈ ચિહ્નો દેખાયાં નહીં, પરંતુ એડિસનના બિઝનેસ ભાગીદાર થવાની આકાંક્ષા બર્નેસનાં દિલો-દિમાગમાં વધુ ને વધુ પ્રબળ બનતી જતી હતી.

મનોવિજ્ઞાનીઓએ સાચું જ કહ્યું છે કે કોઈ વ્યક્તિ પોતાના ધ્યેય માટે અટલ હોય ત્યારે તેના વ્યવહારમાં એ દેખાઈ આવે છે. બર્નેસ એડિસન સાથે ભાગીદારી કરવા તૈયાર હતા, પરંતુ એથી વધારે મહત્ત્વનું એ હતું કે એ માટે યોગ્ય સમયની રાહ જોવા પ્રતિબદ્ધ હતા.

અરે યાર, ''ભાગીદારીનું સ્વપ્ન જોઈને હવે તો હું થાક્યો છું. તેના કરતાં કાયમી સેલ્સમૅનની નોકરી જ સ્વીકારી લઉં.'' – આવો નિરાશાવાદી વિચાર તેમણે તેમના મનની નજીક પણ આવવા ન દીધો. તેના બદલે પોતાની જાતને કહેતા રહ્યા, ''હું અહીં એડિસન સાથે ભાગીદારીમાં વ્યવસાય કરવા આવ્યો છું અને છેવટ સુધી તે માટે પ્રયત્ન કરીશ.'' તેમણે તેમના ધ્યેયને જ જાણે જીવન બનાવી લીધું હતું. અહીં મુદ્દાની વાત એ છે કે માણસો જો કોઈ ઊંચો લક્ષ્યાંક નક્કી કરે અને તે હાંસલ ન થાય ત્યાં સુધી સતત તે માટે જ મથામણ કર્યા કરે તો સમાજને આપવા માટે તેમની પાસે ઘણું ભાથું એકઠું થઈ જાય છે.

કદાચ યુવાન બર્નેસ તે સમયે આ બધું નહીં જાણતા હોય, પરંતુ તેમનો મક્કમ નિર્ધાર અને તે હાંસલ કરવા માટે અડીખમ રહી સંઘર્ષ કરવાની તૈયારીને કારણે જ તેમની સામે રહેલા અવરોધો દૂર થવાના હતા અને પોતે જે ઈચ્છતા હતા તે મેળવવા માટેની તક ઊભી થવાની હતી.

તક અને છેતરામણી માયાજાળ

બર્નેસ માટે આવી તક તેમણે ધાર્યા કરતાં કંઈક અલગ જ સ્વરૂપમાં અને અલગ જ દિશામાંથી આવી. તકની આ એક માયાજાળ છે. તેને પાછલા બારણે આવવાની છેતરામણી આદત છે અને મોટા ભાગે તે કમનસીબી અથવા કામચલાઉ હારનો આભાસ ઊભો કરી દે છે. કદાચ આ જ કારણે મોટા ભાગના લોકો તકને ઓળખવામાં નિષ્ફળ જતા હોય છે.

બન્યું એવું કે એડિસને એક નવું ઑફિસ ડિવાઈસ શોધી કાઢ્યું હતું અને તેને એડિસન ડિક્ટેટિંગ મશીન નામ આપ્યું હતું. તેમના સેલ્સમૅનોને આ મશીનમાં ખાસ રસ ના પડ્યો અને તેમને એવું લાગ્યું કે તે વેચવા માટે ઘણી વધારે પડતી મહેનત કરવી પડશે. બર્નેસને અહીં તક દેખાઈ. મૂળ દેખાવે જ તદ્દન વિચિત્ર લાગતા આ મશીનમાં માત્ર બે જ વ્યક્તિને રસ હતો – એક તો તેના સંશોધકને અને બીજા બર્નેસને. બર્નેસને લાગ્યું કે પોતે એડિસન ડિક્ટેટિંગ મશીન વેચી શકશે. તેમણે આ વાત એડિસનને કરી અને તત્કાળ તેમને તક મળી ગઈ અને મશીન વેચી બતાવ્યું. વાસ્તવમાં તેમણે એ એટલી સફળતાપૂર્વક વેચ્યું કે આખા દેશમાં તેના માર્કેટિંગ અને વિતરણનો કૉન્ટ્રેક્ટ તેમને મળી ગયો. આ વ્યવસાય દ્વારા બર્નેસ ઘણાં નાણાં કમાયા, પરંતુ તે સાથે તેમણે એટલું તો પુરવાર કરી જ દીધું કે કોઈ પણ વ્યક્તિ 'એક

વિચાર' દ્વારા પણ સિદ્ધિના શિખરે પહોંચી શકે છે.

બર્નેસ વાસ્તવમાં કેટલું કમાયા એ તો હું જાણતો નથી. કદાચ ૨૦ અથવા ૩૦ લાખ ડૉલર કમાયા હશે, પરંતુ અહીં રકમનું એટલું મહત્ત્વ નથી. મહત્ત્વ એ છે કે પોતાને આવેલા એક વિચારને અમલમાં મૂકીને એ ધ્યેય હાંસલ કરવા માટે જે મક્કમતા દાખવીને છેવટ સુધી ઝઝૂમ્યા તેને પરિણામે તેમને ભૌતિક લાભ થયો. બર્નેસે મહાન એડિસનના ભાગીદાર થવાનો વિચાર કર્યો. તેમણે પોતાના ભાવિનું ઘડતર જાતે જ કરવાનો નિર્ધાર કર્યો. એ માર્ગે ચાલવા માટે તેમની પાસે કશું જ નહોતું. હતી માત્ર મહત્ત્વાકાંક્ષા અને તે પૂરી કરવા માટેની ઈચ્છાશક્તિ.

સોનું હાથવેંત છેટું રહી ગયું...

વ્યક્તિ એક વખત નિષ્ફળ જાય ત્યારે હાર માની લે છે અને મોટા ભાગની નિષ્ફળતાઓનું આ એક સર્વસામાન્ય કારણ છે. દરેકે દરેક માણસ જીવનમાં એક યા બીજા તબક્કે આવી ભૂલ કરતો હોય છે અને તે માટે પસ્તાતો પણ હોય છે.

એક રસપ્રદ કિસ્સો જાણવા જેવો છે. અમેરિકામાં ગોલ્ડ-રશના દિવસોમાં આર યુ ડર્બીના એક અંકલને પણ આવું સોનું મેળવવાની લાલસા જાગી. તેઓ બિચારા એ વાતથી અજાણ હતા કે વાસ્તવમાં પૃથ્વીના પેટાળમાંથી જેટલું સોનું કાઢવામાં આવે છે તેના કરતાં વધારે સોનું અર્થાત સમૃદ્ધિ માણસોના વિચારોમાંથી મેળવી શકાય છે. ખેર, તેમણે તો એક ખાણ મેળવી લીધી અને પાવડો-કોદાળી લઈ કામ શરૂ કરી દીધું. કેટલાંક અઠવાડિયાં સુધી ખોદકામ કર્યા બાદ તેમની મહેનત રંગ લાવી. તેમને કાચા સોનાનો જથ્થો મળી ગયો. હવે તેને બહાર કાઢવા તો મશીન જોઈએ. ચૂપચાપ તેમણે એ જગ્યા ઢાંકી દીધી અને મૅરીલેન્ડમાં પોતાના વતન વિલિયમ્સબર્ગ પરત પહોંચ્યા. સગાસંબંધીઓ અને કેટલાક પડોશીઓને તેના વિશે વાત કરી. તેમણે સૌએ સાથે મળી નાણાં એકઠાં કર્યાં જેથી જરૂરી મશીનરી ખરીદી શકાય. આ વ્યવસ્થા કરી લીધા પછી ડર્બી અને તેના અંકલ ખાણમાં કામ કરવા પહોંચી ગયા. એ બંને તો ચાર હાથે સોનું એકઠું કરવા લાગ્યા. જે પ્રમાણમાં જથ્થો મળતો હતો તેનાથી તેમને વિશ્વાસ બેસી ગયો કે કોલોરાડોની સૌથી સમૃદ્ધ ખાણ તેમના હાથમાં આવી ગઈ છે. એ તો સ્વપ્ન સેવવા લાગ્યા કે હવે દેવું ચૂકતે કરી દઈશું અને પછી તો આપણી પાસે માત્ર નફો જ રહેશે.

પરંતુ આ શું ? ખાણમાં થોડે આગળ વધ્યા પછી સોનાનો જથ્થો ધરાવતું આખું સ્તર અદૃશ્ય થઈ ગયું. આ સ્તર ફરી હાથ લાગે તે માટે તેમણે ડ્રીલિંગ ચાલુ રાખ્યું, પરંતુ સફળતા ન મળી. છેવટે તેમણે કામ ત્યાં જ પડતું મૂકવાનો નિર્ણય કર્યો. ડ્રીલિંગ મશીન પણ એક ભંગારવાળાને ૨૦૦-૩૦૦ ડૉલરમાં વેચી દીધું અને પાછા ઘરે પહોંચવાની ટ્રેન પકડી લીધી, પણ કહેવાય છે ને કે ભણતર કરતાં ગણતર વધારે કામ લાગે. અહીં પણ એવું જ બન્યું. ભંગારવાળાએ એક ખાણ ઍન્જિનિયરની મદદ લીધી. ઍન્જિનિયરે થોડી સમીક્ષા પછી અભિપ્રાય આપ્યો કે આ યોજના નિષ્ફળ જવાનું કારણ માત્ર એટલું હતું કે ખાણના માલિકો ફોલ્ટ લાઈન બાબતે અજાણ હતા. વાસ્તવમાં ડર્બી કાકા-ભત્રીજાએ જે જગ્યાએથી ડ્રીલિંગ બંધ કરી દીધું છે ત્યાંથી માત્ર ત્રણ ફૂટના અંતરે સોનાના જથ્થાનું સ્તર મળી શકે એમ છે તેમ ઍન્જિનિયરે જણાવ્યું અને શબ્દશ: એવું જ બન્યું. આમ એક સામાન્ય ભંગારવાળો એ ખાણનો માલિક બનીને માલેતુજાર થઈ ગયો કેમ કે તે જાણતો હતો કે આશા છોડી દેતાં પહેલાં કોઈ નિષ્ણાતની મદદ લેવી જોઈએ.

નકાર સામે ઝૂકીશ નહીં, ઝઝૂમીશ

થોડાં વર્ષ પછી સ્થિતિ એકદમ બદલાઈ ગઈ. એક વિચારને મક્કતાપૂર્વક વળગી રહેવાથી તેને પારસમણિમાં ફેરવી શકાય છે એવી સમજ આવવા સાથે ડર્બીએ સોનાની ખાણમાં પોતાને થયેલા

નુકસાન કરતાં ઘણા વધારે નાણાં મેળવી લીધાં. જીવનવીમા પૉલિસીઓના વેચાણ દરમિયાન તેમને આ સમજ આવી હતી. સોનાના વિપુલ જથ્થા અને પોતાની વચ્ચે માંડ ત્રણ ફૂટનું અંતર રહી ગયું હતું અને પોતાને ભારે નુકસાન થયું હતું એ વાત ડર્બીએ હંમેશા યાદ રાખી અને ત્યાર પછી પોતે પસંદ કરેલા વ્યવસાયમાં ઘણું કમાયા. નવી કામગીરી દરમિયાન તેઓ પોતાની જાતને સતત કહેતા રહ્યા કે, ''સોનું હાથવેંત છેટું હતું ત્યારે મેં કામ બંધ કરી દીધું હતું, પરંતુ મારી પાસેથી વીમાની પૉલિસી ખરીદવાની લોકો ના પાડશે તો પણ હવે હું આ કામ છોડી નહીં દઉં.''

આ રીતે મક્કમ બનેલા ડર્બી ત્યાર પછી પ્રતિવર્ષ દસ લાખ ડૉલર કરતાં વધુ રકમની વીમા પૉલિસી વેચવા લાગ્યા એટલું જ નહીં, પરંતુ મિલિયોનર વીમા એજન્ટોની ક્લબમાં પણ સામેલ થયા. વાસ્તવમાં સોનાની ખાણના વ્યવસાયમાં પોતાની 'ભાગેડુ વૃત્તિ'ને કારણે જે અનુભવ થયો તેનો હકારાત્મક ઉપયોગ તેમણે વીમાના ક્ષેત્રમાં 'વળગી રહેવા' માટે કર્યો.

માણસ સફળતાનો સ્વાદ ચાખે તે પહેલાં તેણે ક્ષણિક હારનો અને કદાચ થોડી નિષ્ફળતાનો સામનો પણ કરવો પડે છે. આ સંજોગોમાં જો હાર કે નિષ્ફળતા માણસ ઉપર હાવી થઈ જાય તો – આ પ્રયાસો છોડી દેવા જોઈએ – એવું માની લેવાનું સૌથી સરળ અને સૌથી તર્કબદ્ધ લાગતું હોય છે. મોટા ભાગના માણસો આમ જ કરતા હોય છે.

અમેરિકામાં સૌથી વધુ સફળતા મેળવી હોય તેવા ૫૦૦ કરતાં વધુ લોકોએ આ લેખકને એક વાત તો જરૂર કરી છે કે જ્યાં તેઓ હાર માની લેવાની અણી ઉપર હતા એ તબક્કાથી માત્ર એક ડગલું આગળ તેમના માટે અપાર સફળતા બંને હાથ ફેલાવીને ઊભી હતી. નિષ્ફળતાનું રૂપ છેતરામણું છે. વ્યક્તિ માટે સફળતા હાથવેંતમાં હોય ત્યારે નિષ્ફળતા તેની માયાવી જાળ બિછાવતી હોય છે.

પોલાદી મનોબળ અને ૫૦ સેન્ટ

જીવનની તડકી-છાંયડીના અનુભવો મેળવ્યા પછી ડર્બીએ સોનાની ખાણ વિશેના પોતાના અનુભવને આધાર બનાવીને સફળતા મેળવવાનો નિર્ધાર કર્યો અને એમ જ થયું, પરંતુ આ માટે એક પ્રસંગ નિર્ણાયક બન્યો હતો. એક વખત તેઓ એક એવી ઐતિહાસિક ક્ષણે હાજર હતા જેના આધારે બોધપાઠ મેળવી લીધો કે કોઈ જ્યારે 'ના' કહે ત્યારે હંમેશાં તે 'નકાર' હોય તે જરૂરી નથી.

ડર્બીના અંકલ જે વિશાળ ખેતરની સંભાળ રાખતા હતા ત્યાં મોટી સંખ્યામાં અશ્વેતો મજૂરી કરતા હતા. બન્યું એવું કે એક દિવસ તેમના અંકલ જૂના જમાનાની ઘંટીમાં ઘઉં દળતા હતા અને ડર્બી તેમને મદદ કરતા હતા. એવામાં ઘંટીના રૂમનો દરવાજો ધીમેથી ખૂલ્યો, એક નાનકડી અશ્વેત બાળા અંદર આવી અને દરવાજા પાસે જ ઊભી રહી ગઈ. અંકલે આ બાળા સામે તિરસ્કારથી જોયું અને તાડૂક્યા, શું જોઈએ છે તારે ?

બાળકી એકદમ ધીમેથી બોલી, ''મારી મમ્મીએ ૫૦ સેન્ટ મગાવ્યા છે.''

''હું નહીં આપું, ચાલ જા હવે ઘરે અહીંથી.'' અંકલે તિરસ્કારથી કહ્યું.

બાળકીએ કહ્યું, ''હા સાહેબ.'' પરંતુ પોતાની જગ્યાએથી ખસી નહીં.

અંકલ તો એમના કામમાં ગૂંથાઈ ગયા. એટલા વ્યસ્ત થઈ ગયા કે એમને ખ્યાલ પણ ના રહ્યો કે તેમના આદેશ છતાં પેલી બાળકી હજુ ત્યાં જ ઊભી છે. થોડા સમય પછી એકાએક ધ્યાન પડ્યું ત્યારે અકળામણથી બોલી ઊઠ્યા, ''મેં તને ઘરે જવાનું કહ્યું ને ! ચાલ જા હવે, નહીં તો લાકડીથી ફટકારીશ.''

''હા સાહેબ.'' એમ કહી છોકરી ફરી બોલી પણ ત્યાંથી હઠી નહીં. એ જોઈને અંકલનો ગુસ્સો તો સાતમા આસમાને પહોંચી ગયો. ઘંટીમાં નાખવા હાથમાં લીધેલું અનાજનું વાસણ એક બાજુ ફેંકી લાકડી ઉઠાવી અને છોકરીની સામે ભારોભાર તિરસ્કારથી જોયું. એ ક્ષણે તેમની આંખમાં એ બાળકી પ્રત્યે જે આક્રોશ હતો તે જોઈને ડર્બીના શ્વાસ પણ થંભી ગયા. વળી અંકલના સ્વભાવને ઓળખતા

હોવાથી તેમણે માની લીધું કે હમણાં આ નાનકડી છોકરીને માર પડશે. અંકલ હાથ ઉગામીને છોકરી તરફ ધસ્યા પણ ખરા, પરંતુ એ જ ક્ષણે એ બાળકી પણ એક ડગલું આગળ આવી અને અંકલની આંખમાં જ નજર મિલાવી પોતાની પૂરી તાકાતથી ચીસ પાડીને બોલી, ''મારી મમ્મીને ૫૦ સેન્ટ જોઈએ જ છે.'' અંકલ ત્યાં જ અટકી ગયા અને તેની સામે જોઈ રહ્યા, એક ક્ષણ માટે તો જાણે સન્નાટો છવાઈ ગયો. તેમણે ધીમેથી લાકડી નીચે મૂકી દીધી, ખિસ્સામાંથી ૫૦ સેન્ટનો સિક્કો કાઢ્યો અને એ બાળકીને આપ્યો.

બાળકીએ સિક્કો લીધો અને પાછા પગલે દરવાજા તરફ જવા લાગી, પરંતુ એ દરમિયાન તેણે અંકલના ચહેરા પરથી – એક એવી વ્યક્તિના ચહેરા પરથી નજર હઠાવી નહોતી જેની સામે તેણે હજુ હમણાં જ ચીસ પાડી હતી. તેના ગયા પછી અંકલ ખાસ્સી દસેક મિનિટ સુધી એક ખોખા ઉપર ચૂપચાપ બેસી રહ્યા અને બારી બહાર આકાશ તરફ તાકતા રહ્યા. તેમણે પોતાની સામે જે પ્રતિકાર થતો જોયો તેનાથી અવાક્ બની ગયા હતા.

ડર્બી પોતે પણ વિચારમાં પડી ગયા. અત્યાર સુધીના પોતાના જીવનમાં તેમણે પ્રથમ વખત આવું દૃશ્ય જોયું હતું કે કોઈ અશ્વેત બાળક પોતાના ગોરા માલિકની સામે ઊંચે અવાજે બોલ્યું હોય. તેણે આવું કેવી રીતે કર્યું ? એવું તે શું બન્યું કે અંકલ તેમની આક્રમકતા છોડીને સાવ મોળા (ઢીલા) પડી ગયા ? બાળકીએ એવી કઈ શક્તિ વાપરી કે તેના માલિકને આવી સ્થિતિમાં મૂકી દીધા ? આવા અનેક સવાલો ડર્બીના મનમાં ઊભા થયા. થોડાં વર્ષો પછી મને જ્યારે તેમણે આ વાત કરી ત્યાં સુધી તો તેમને એ સવાલોના જવાબ મળ્યા પણ નહોતા.

વળી, આશ્ચર્યની વાત એ પણ છે કે લેખકને આ અસાધારણ ઘટનાની વાત બરાબર એ જ સ્થળે જાણવા મળી હતી જ્યાં તે ઘટના બની હતી, અર્થાત એ જ જુનવાણી મિલમાં અંકલને પ્રતિકારનો સામનો કરવો પડ્યો હતો.

બાળકની એ અજ્ઞાત શક્તિ

અમે એ જુનવાણી મિલમાં ઊભા હતા ત્યારે ડર્બીએ પેલી અસાધારણ ઘટનાની વાત મને કરી અને છેલ્લે સવાલ કર્યો કે તમે આ બાબતે શું માનો છો ? એ બાળકે એવી કઈ અજ્ઞાત શક્તિનો ઉપયોગ કર્યો હશે જેનાથી અંકલે એકદમ પીછેહઠ કરી લીધી હતી ?

ડર્બીના આ સવાલનો જવાબ આ પુસ્તકમાં વર્ણવવામાં આવેલા સિદ્ધાંતોમાં તમને મળી શકશે. એ સંપૂર્ણ જવાબ છે અને બાળકીએ અનાયાસે જે શક્તિનો પ્રયોગ કર્યો હતો એ પ્રયોગ ક્યારે અને કેવી રીતે કરી શકાય તે સમજવા માટેની તમામ વિગતો અને સૂચનાઓ આ જવાબમાં મળી રહેશે. તમારા મગજને સતર્ક રાખશો તો સમજી શકશો કે ચોક્કસ કઈ શક્તિ એ બાળકીને મદદે આવી હતી. આ શક્તિનો અણસાર તમને હવે પછીના પ્રકરણમાં મળી શકશે. પુસ્તકમાં જ ક્યાંક તમે એ વિચારબીજ શોધી શકશો જે તમારી ગ્રહણક્ષમતા વધારવામાં મદદરૂપ થઈ શકશે એટલું જ નહીં, પરંતુ એ અજ્ઞાત શક્તિ મેળવીને તમારા લાભમાં તેનો ઉપયોગ પણ કરી શકશો. આ શક્તિનો અણસાર પ્રથમ પ્રકરણમાં મળી શકે અથવા ત્યાર પછીના કોઈ પણ પ્રકરણમાં આ મુદ્દો તમારા મનમાં ઝબકી શકે છે. એ કોઈ વિચારના સ્વરૂપમાં તમારી સમક્ષ આવી શકે અથવા કોઈ યોજના કે હેતુના સ્વરૂપમાં તમારી સમક્ષ આવી શકે અને શક્ય છે કે તે તમને તમારી કોઈ નિષ્ફળતા કે હારનો ભૂતકાળનો અનુભવ યાદ અપાવે અને એવું કંઈક શીખવા માટે જેની મદદથી તમે અગાઉ જે હારીને ખોઈ ચૂક્યા હો તે પરત મેળવી આપે.

નાની અશ્વેત બાળકીએ અજાણતાં જે અજ્ઞાત શક્તિનો ઉપયોગ કર્યો હતો તેના વિશે મેં ડર્બીને સમજાવ્યા ત્યારે તેમણે તરત જ એ વાતનો એકરાર કર્યો કે એ ઘટના પછી ૩૦ વર્ષ સુધી પોતે વીમા

એજન્ટ તરીકે કામગીરી કરી અને તેમાં તેમને જે સફળતા મળી તેની પાછળ આ બાળકે શીખવાડેલો પાઠ જ કામ આવ્યો હશે. ડર્બીએ આ બાબતે વધારે સ્પષ્ટતા કરતા કહ્યું કે, "જ્યારે પણ કોઈ સંભવિત ગ્રાહકને હું વીમો વેચવા પ્રયત્ન કરું અને તે ઈનકાર કરી દે ત્યારે મારી આંખ સામે એ જુનવાણી મિલમાં અત્યંત મક્કમતા સાથે ઊભેલી છોકરીનો ચહેરો તરી આવતો અને હું મારી જાતને કહેતો – મારે આ વીમો વેચવો જ છે. વાસ્તવમાં લોકોએ જ્યારે મને 'ના' પાડી દીધી હોય તેવા સંજોગોમાં જ મેં વધારે વીમા વેચ્યા છે."

તેમણે પોતાની સોનાની ખાણવાળી ભૂલને યાદ કરી ઉમેર્યું કે, "એ અનુભવ એક રીતે છૂપું વરદાન જ સાબિત થયો. તેનાથી હું શીખ્યો કે શિખરે પહોંચવા માટે ચઢાણ ગમે તેટલું કપરું હોય તો પણ આગળ વધતા જ રહેવું જોઈએ. હું કોઈ પણ સફળતા મેળવું તે પહેલાં એ પાઠ ભણવો જરૂરી હતો."

ડર્બી અને તેમના અંકલ, બાળક અને સોનાની ખાણની આ વાત જીવનવીમાના વ્યવસાયમાં પડેલા અનેક લોકો વાંચશે તેમાં શંકા નથી અને એ તમામને આ પુસ્તકના લેખક, એટલું ચોક્કસપણે કહેવા માગે છે કે આ બંને અનુભવને કારણે જ ડર્બી પ્રતિવર્ષ ૧૦ લાખ ડૉલરની રકમની જીવનવીમા પૉલિસી વેચી શક્યા હતા. ડર્બીને જે અનુભવો થયા તે આમ તો સામાન્ય અને સરળ હતા, છતાં એ તેમના ભાગ્યનિર્ધારના આધાર બન્યા, તેથી જ તેમના માટે જેટલું જીવન મહત્ત્વનું હતું તેટલા મહત્ત્વના એ અનુભવો હતા. બંને નાટ્યાત્મક અનુભવો દ્વારા તેમને પુષ્કળ લાભ થયો કેમ કે તેની તેમણે સમીક્ષા કરી અને જરૂરી શીખ મેળવી, પરંતુ પોતાની નિષ્ફળતા વિશે વિચારવા જે માણસ પાસે સમય ના હોય અથવા તે માટે તૈયાર જ ના હોય તેનું શું થઈ શકે ? આવા લોકો તેમની હારને તકની દિશામાં આગળ વધવાના પગલા તરીકે ક્યારે અને કેવી રીતે શીખી શકે ?

વાસ્તવમાં આ સવાલોના જવાબરૂપે જ આ પુસ્તક લખાયું છે.

તમારે જરૂર છે એક મજબૂત વિચારની

આ જવાબમાં ૧૩ સિદ્ધાંતોને વિગતે વર્ણવવામાં આવ્યા છે, પરંતુ યાદ રાખજો કે જેમ જેમ તમે વાંચતા જશો તેમ તેમ તમે જીવનમાં અનુભવેલી વિચિત્રતાઓ અંગેના તમારા જે પ્રશ્નનો જવાબ શોધવા માગો છો તે તમારા પોતાના મનમાંથી જ – કોઈ વિચાર, યોજના કે હેતુના સ્વરૂપમાં મળશે. આ વિચાર, યોજના કે હેતુ આ પુસ્તકના વાચન દરમિયાન ઝબકી શકે છે. મહત્ત્વની વાત એ છે કે સફળતા મેળવવા માટે એક જ મજબૂત વિચારની જરૂર હોય છે. આ પુસ્તકમાં જે સિદ્ધાંતો વર્ણવવામાં આવ્યા છે તે હકીકતે ઉપયોગી વિચારો માટેના માર્ગો અને સાધનો અને આ સિદ્ધાંતો સમજવાની દિશામાં આગળ વધતાં પહેલાં અમને લાગે છે કે આ મહત્ત્વનું સૂચન તમારે ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ...

જ્યારે સફળતા-સમૃદ્ધિ મળવાની શરૂઆત થાય છે ત્યારે તે એટલી ઝડપથી અને એટલા મોટા પ્રમાણમાં આવે છે કે તમને આશ્ચર્ય થાય કે આટલાં વર્ષો દરમિયાન આ બધું ક્યાં છુપાયેલું હતું .

જે લોકો લાંબા સમય સુધી સખત મહેનત કરે છે તેમને જ માત્ર સિદ્ધિ મળે છે – એવી એક સર્વસામાન્ય માન્યતાને કારણે ઉપરનું નિવેદન વધારે આશ્ચર્યકારક લાગે છે.

તમે વિચારવાનું શરૂ કરો અને સમૃદ્ધ થવા લાગો ત્યારે અનુભવી શકશો કે એક ચોક્કસ હેતુ સાથે નિર્ધાર કરો તો સાવ નજીવી મહેનતે અથવા કોઈ મહેનત વિના પણ સફળતા મળવા લાગે છે. હવે તમે અને તમારા જેવા બીજા લોકો પણ એ જાણવા આતુર હશે કે વિચાર માટેની એવી સ્થિતિ કેવી રીતે મેળવવી જે સમૃદ્ધિ અપાવી શકે. આ સંશોધનમાં મેં ૨૫ વર્ષ પસાર કર્યાં છે કેમ કે હું પણ એ જ જાણવા માગતો હતો કે, "લોકો આ રીતે કેમ કરી સુખી થતા હશે."

હવે કાળજીપૂર્વક નિરીક્ષણ કરો કેમ કે જેવા તમે આ સિદ્ધાંતોને બરાબર સમજી લેશો અને તેના

આધારે સૂચનાઓનો અમલ શરૂ કરશો તે સાથે તમારી નાણાકીય સ્થિતિ સુધરવા લાગશે એટલું જ નહીં, પરંતુ તમે જે બાબત હાથમાં લેશો તેનાથી તમને લાભ જ થશે. અશક્ય લાગે છે ? ના, જરાય નથી.

માનવજાતની સૌથી મોટી નબળાઈઓમાં એક છે ''અશક્ય'' શબ્દ સાથેનો લગાવ. માણસ એવા તમામ નિયમો જાણે છે જે ઉપયોગી નથી. તે એવી તમામ બાબતો જાણે છે જે કરી ના શકાય, પણ આ પુસ્તક એવા લોકો માટે જેઓ સફળ વ્યક્તિઓના જીવનના સિદ્ધાંતો જાણવા આતુર છે એટલું જ નહીં, પરંતુ એ સિદ્ધાંતો માટે પોતાની તમામ ક્ષમતા દાવ પર લગાવવા તૈયાર છે. સુવર્ણ સિદ્ધાંત તો એ જ છે કે જે લોકો સફળતા માટે સભાન થાય તેમને સફળતા મળે છે અને જે લોકો સતત નિષ્ફળતા વિશે વિચારો કરે તેમને નિષ્ફળતા જ મળે છે.

આ પુસ્તકનો હેતુ એવા લોકોને મદદ કરવાનો છે જેઓ નિષ્ફળતાની માનસિકતા છોડી સફળતા માટે સભાન થવાની કળા શીખવા માગે છે.

મોટા ભાગના લોકોમાં બીજી એક નબળાઈ એ જોવા મળે છે કે તેઓ દરેકે દરેક બાબતને અને પ્રત્યેક વ્યક્તિને માત્ર પોતાનાં ધોરણો અને માન્યતા પ્રમાણે તોલે છે. આ પુસ્તક વાંચનાર કેટલાક લોકો એવા પણ હશે જેઓ એમ જ માનતા હશે કે પોતે નિર્ધાર કરીને સમૃદ્ધ થઈ શકે તેમ જ નથી કેમ કે તેમની વિચાર પ્રક્રિયા જ ગરીબી, અભાવ, કમનસીબી, નિષ્ફળતા અને હારની આસપાસ ગુંથાયેલી છે.

આવા કમનસીબ લોકો મને એક એવા ચીની વિદ્યાર્થીની યાદ અપાવે છે જે અમેરિકી પદ્ધતિનું શિક્ષણ મેળવવા માટે અમેરિકા આવ્યો હતો. તેણે શિકાગો યુનિવર્સિટીમાં એડમિશન લીધું હતું. એક દિવસ તત્કાલીન અમેરિકી પ્રમુખ હાર્પરે તેને જોયો અને તેની સાથે વાતચીત કરવા થોડી ક્ષણ રોકાયા. આ પછી તેમણે એ ચાઈનીઝ વિદ્યાર્થીને સવાલ કર્યો કે અમેરિકી પ્રજાની કઈ બાબતે તેને સૌથી વધુ પ્રભાવિત કર્યો છે.

આ વિદ્યાર્થીએ તરત જ કહી દીધું, ''તમારી આંખોનો આકાર, તમારી આંખોનો આકાર ત્રાંસો છે.''

આ ચીની વિદ્યાર્થી માટે શું કહેવું હવે ?

મુશ્કેલી એ છે કે જે બાબત આપણે સમજી નથી શકતા તે માનવા પણ તૈયાર નથી હોતા. આપણી મૂર્ખતા જ એ છે કે પોતાની મર્યાદાઓથી જ બીજાની મર્યાદાઓનું મૂલ્યાંકન કરીએ છીએ. સીધેસીધો એવો અભિપ્રાય બાંધી લઈએ છીએ કે સામેની વ્યક્તિની આંખો મારા જેવી નથી તેથી તે ચોક્કસ ત્રાંસી છે.

ફોર્ડની ''અશક્ય'' વી-૮ મોટરકાર

હેનરી ફોર્ડે તેમની સુવિખ્યાત વી-૮ કાર બનાવવાનું નક્કી કર્યું ત્યારે તેમણે એક જ બ્લોકમાં આઠ સિલિન્ડર સાથે એન્જિન બનાવવાનો નિર્ધાર કર્યો અને એન્જિનિયરને તેની ડિઝાઈન તૈયાર કરવા સૂચના આપી. કાગળ ઉપર તો ડિઝાઈન તૈયાર થઈ ગઈ, પરંતુ એક વ્યક્તિએ આશંકા પ્રગટ કરી અને ઈજનેરો પણ તેની સાથે સંમત થયા કે એક જ બ્લોકમાં આઠ સિલિન્ડરનું એન્જનિ બનાવવાનું શક્ય નથી.

છતાં ફોર્ડે તેમને કોઈ પણ રીતે તે તૈયાર કરવા જણાવ્યું. ઈજનેરોએ કહ્યું આ અશક્ય છે. ફોર્ડે ફરમાન કરી દીધું, ''છતાં આગળ વધો અને તમને સફળતા ન મળે ત્યાં સુધી પ્રયત્ન કરતા રહો. તે માટે ગમે તેટલો સમય લાગે તો પણ કોઈ ચિંતા નથી.''

ઈજનેરોએ મથામણ શરૂ તો કરી. તેમણે જો ફોર્ડને ત્યાં નોકરી ચાલુ રાખવી હોય તો મહેનત કર્યા વિના છૂટકો પણ નહોતો. આવી મથામણમાં છ મહિના પસાર થઈ ગયા છતાં ફોર્ડ માગતા હતા એવા

એન્જિનની ડિઝાઈન બનાવી શક્યા નહીં. તમામ પ્રકારના પ્રયત્નો છતાં તેમને આ કામ અશક્ય જ લાગ્યું. છેવટે વર્ષ પૂરું થયા પછી ફૉર્ડે આ અંગે પૂછપરછ કરી ત્યારે પણ એન્જિનિયરોએ પોતાની અસમર્થતા વ્યક્ત કરી.

ફૉર્ડે ફરી આદેશ કર્યો, હજુ પ્રયત્ન ચાલુ રાખો. તેમણે મક્કમતાપૂર્વક કહ્યું, ''મારે એ જોઈએ છે અને હું તે મેળવીશ.''

ઈજનેરો ફરી પાછા કામે લાગ્યા અને ત્યારે એકાએક તેમને એ ડિઝાઈનનું રહસ્ય હાથ લાગી ગયું.

સાર એ છે કે ફૉર્ડની પોલાદી મક્કમતાનો વધુ એક વખત વિજય થયો.

આ સમગ્ર ઘટના કદાચ તે રજૂ કરવી જોઈએ એટલી વિગતવાર રજૂ કરી શકાઈ નથી, પરંતુ તેમાં રહેલો મુદ્દો અને ભાવ સાચા છે. તમારામાંથી જે લોકો વિચાર કરીને સમૃદ્ધ થવા માગે છે તેઓ ફૉર્ડની સિદ્ધિ પાછળ રહેલા રહસ્યનું તારણ કાઢી શકે છે. આ માટે તમારે ખાસ દૂર જવાની જરૂર નથી.

હેનરી ફૉર્ડ એક સફળ વ્યક્તિ હતા કેમ કે તેઓ સફળતાના સિદ્ધાંતો સમજતા હતા અને તેનો અમલ કર્યો હતો. સિદ્ધાંતો પૈકી એક છે – ઈચ્છા, કોઈ શું ઈચ્છે છે તે જાણવું. ફૉર્ડની જે વાત કરી તે પુસ્તક વાંચતી વખતે યાદ રાખજો અને તેમની આ મહત્ત્વની સિદ્ધિનું રહસ્ય વ્યક્ત કરતાં વાક્યો ઓળખી લેજો. જો તમે આ કરી શકો, જો તમે હેનરી ફૉર્ડની સમૃદ્ધિ કયા સિદ્ધાંતો આધારિત હતી તે સચોટપણે પકડી શકશો તો એટલું નિશ્ચિત છે કે તમે પણ તેમના જેટલા જ સફળ અને સિદ્ધિના હકદાર ગણાશો.

તમારા નસીબના માલિક તમે પોતે જ કેમ છો

''મારા નસીબનો માલિક હું છું, મારા આત્માનો કેપ્ટન હું છું.'' – આવી દૈવી લાઈનો હેનરીએ લખી ત્યારે તેમણે આપણને કહેવું જોઈતું હતું કે આપણે બધા જ આપણા નસીબના માલિક છીએ, આપણા આત્માના કેપ્ટન આપણે પોતે જ છીએ. કેમ કે આપણા વિચારોને નિયંત્રિત કરવાની આપણામાં ક્ષમતા છે.

તેમણે આપણને કહેવું જોઈતું'તું કે આપણા મન ઉપર અંકુશ જમાવનાર વિચારોથી આપણું મગજ ચુંબકીય પ્રભાવ હેઠળ રહે છે અને એ પ્રભાવ માટે જવાબદાર પરિબળથી કોઈ વ્યક્તિ પરિચિત નથી. આ ચુંબકીય તત્ત્વો જ આપણને એવા પરિબળો, એવા લોકો અને એવા સંજોગો તરફ આકર્ષે છે જેનો પ્રભાવ આપણા પોતાના વિચારો સાથે મેળ ખાતો હોય. તેમણે આપણને એવું પણ કહેવું જોઈતું હતું કે આપણે અપાર સમૃદ્ધિ મેળવીએ તે પહેલાં આપણે આપણા મનને એ સમૃદ્ધિ માટેની તીવ્ર ઈચ્છાથી ભરી દેવું જોઈએ અને નાણાં મેળવવા માટેની ચોક્કસ યોજના તરફ આપણે આગળ ના વધીએ ત્યાં સુધી આપણે પૈસા માટે સભાન થવું જ પડશે.

પરંતુ ફિલોસૉફર નહીં પણ એક કવિ તરીકે હેનરીએ આ મહાન સત્યને માત્ર કાવ્ય સ્વરૂપમાં રજૂ કર્યું અને પોતે લખેલી આ લાઈનોનું તત્ત્વજ્ઞાનના સંદર્ભમાં અર્થઘટન કરવું કે નહીં તે લોકો ઉપર જ છોડી દીધું.

ધીમે ધીમે એક સત્ય છતું થયું છે અને હવે નિશ્ચિતપણે એવું લાગે છે કે આ પુસ્તકમાં જણાવવામાં આવેલા સિદ્ધાંતોમાં જ આપણા આર્થિક ભાગ્યના માલિક થવાનું રહસ્ય છે.

તમારું ભાગ્ય બદલી શકે તેવા સિદ્ધાંતો

આવા પ્રથમ સિદ્ધાંતની સમીક્ષા કરવા હવે આપણે સજ્જ છીએ. વાંચતી વખતે મન ખુલ્લું રાખજો અને એ યાદ રાખજો કે આ સિદ્ધાંતોની શોધ કોઈ એક વ્યક્તિની નથી. આ સિદ્ધાંતો અનેક લોકોના જીવનમાં ઉપયોગી બન્યા છે. તમે પણ તમારા પોતાના લાભ માટે તેનો ઉપયોગ કરી શકો. તેને

અનુસરવાનું અઘરું નહીં પણ સરળ છે એવું તમને લાગશે.

થોડાં વર્ષ પહેલાં પશ્ચિમ વર્જિનિયાના સેલમ ખાતે સેલમ કૉલેજમાં પ્રવચન આપ્યું હતું. આ પ્રવચનમાં એક સિદ્ધાંત વિશે ભારપૂર્વક કહ્યું જેની ઘણી મોટી અસર કૉલેજના એક વિદ્યાર્થી ઉપર થઈ. આ સિદ્ધાંત વિશે હવે પછીના પ્રકરણમાં ચર્ચા કરવામાં આવી છે, પરંતુ અહીં મુદ્દો એ છે કે મેં વર્ણવેલા સિદ્ધાંતને એ વિદ્યાર્થીએ પોતાના જીવનની ફિલોસૉફી બનાવી દીધી. આ યુવાન પછી તો કૉંગ્રેસમેન (અમેરિકી સંસદસભ્ય) બન્યો એટલું જ નહીં, પરંતુ ફ્રેન્કલિન ડી. રૂઝવેલ્ટના વહીવટીતંત્રમાં મહત્ત્વનો હોદ્દો પણ ધારણ કર્યો. તેણે મને એક પત્ર લખ્યો અને એ સિદ્ધાંત વિશે (જેનો ઉલ્લેખ હવે પછીના પ્રકરણમાં કરવામાં આવ્યો છે) પોતાનો સ્પષ્ટ અભિપ્રાય આપ્યો છે અને તે કારણે જ એ પ્રકરણના આમુખ તરીકે પત્ર અહીં પ્રકાશિત કરવાનું મેં પસંદ કર્યું છે.

એના પરથી તમને ભવિષ્યમાં મળનારા લાભો વિશે આઈડિયા મળશે.

પ્રિય નૅપોલિયન ,

કૉંગ્રેસ (અમેરિકી સંસદ)ના સભ્ય તરીકે મારી સેવાઓ દરમિયાન મને પુરુષો અને સ્ત્રીઓની સમસ્યાઓ વિશે નજીકથી જાણવા મળ્યું, પરિણામે હું એક સૂચન કરવા માગું છું જે હજારો લાયક લોકોને કદાચ મદદરૂપ થઈ શકે .

૧૯૨૨માં તમે સેલમ કૉલેજમાં પ્રારંભિક પ્રવચન આપ્યું હતું તે સમયે હું સ્નાતકકક્ષાનો વિદ્યાર્થી હતો. એ પ્રવચન દરમિયાન તમે મારા મનમાં એક વિચારબીજ રોપ્યું હતું અને મારા રાજ્યના લોકોની સેવા કરવાની મને જે તક મળી તે માટે એ વિચારબીજ જ જવાબદાર છે અને ભવિષ્યમાં પણ મને જે કોઈ મોટી સફળતા મળશે તેના માટે એ વિચારબીજ જવાબદાર હશે .

સાવ ઓછું ભણતર, ખિસ્સામાં એક ડૉલર પણ નહોતો કે નહોતા કોઈ વગદાર મિત્રો છતાં હેનરી ફૉર્ડ જે પદ્ધતિથી સર્વોચ્ચ શિખરે પહોંચ્યા તેનું તમે જે વર્ણન કર્યું હતું તે જાણે હજુ ગઈ કાલે જ કહેવાયું હોય તેમ મને યાદ છે. તે સમયે તમે તમારું વક્તવ્ય પૂરું કરો તે પહેલાં જ મેં મનમાં નિર્ધાર કરી લીધો હતો કે ગમે તેવી મુશ્કેલીઓ કે પડકારોનો સામનો કરીને પણ હું મારું સ્થાન બનાવીશ .

આ વર્ષે અને આગામી થોડાં વર્ષ સુધી હજારો યુવાનો તેમના અભ્યાસ પૂરો કરતા રહેશે. મને તમારી પાસેથી જેવો વ્યવહારુ અને પ્રોત્સાહક સંદેશો મળ્યો છે એવો સંદેશો એ વિદ્યાર્થીઓ પણ મેળવવા ઈચ્છતા હશે. જીવનનો પ્રારંભ કરવા માટે

તેઓ એ જાણવા માગતા હશે કે કોની તરફ નજર માંડવી અને શું કરવું ? તમે તેમને એ સંદેશો આપી શકો છો કેમ કે તમે અનેક લોકોને તેમની સમસ્યાઓ ઉકેલવામાં મદદ કરી છે. અમેરિકામાં આજે હજારો લોકો એવા છે જેઓ વિચારોને નાણાંમાં કેવી રીતે પરિવર્તિત કરવાં એ જાણવા આતુર છે, એવા લોકો છે જેમની પાસે કોઈ નાણાં બચ્યાં નથી અને કરેલું નુકસાન ભરપાઈ કરવાનું છે. આ લોકોને જો કોઈ મદદ કરી શકે તેમ હોય તો તે માત્ર તમે જ છો .

જો તમે પુસ્તક પ્રકાશિત કરશો તો તમારા હસ્તાક્ષર સાથેની તેની પ્રથમ નકલ મેળવવાનું મને ખૂબ ગમશે.

શુભેચ્છા સહ

આપનો સહૃદયી ,

જેનિંગ્સ રેનડોલ્ફ

મેં એ પ્રવચન આપ્યાના ૩૫ વર્ષ પછી ૧૯૫૭માં સેલમ કૉલેજમાં ફરીથી દીક્ષાંત પ્રવચન આપવા જવાનું બન્યું જે મને ગમ્યું હતું. તે સમયે સેલમ કૉલેજ તરફથી મને ડૉક્ટર ઑફ લિટરેચરની માનદ્ ડિગ્રી પણ આપવામાં આવી હતી.

૧૯૨૨ના એ સમયગાળામાં જેનિંગ્સ રેનડોલ્ફનો ઉદય મેં જોયો છે, તેઓ દેશના અગ્રણી ઍરલાઈન અધિકારી બન્યા. એક મહાન પ્રેરણાદાયી વક્તા તરીકે અને વેસ્ટ વર્જિનિયામાંથી અમેરિકાના સેનેટર તરીકે તેમને મેં જોયા છે.



વ્યક્તિનું મન
જે વિચાર માટે
મનમાં ગાંઠ વાળે
અને
તેમાં શ્રધ્દ્રા રાખે તો તે
હાંસલ કરી શકે છે.

૨
ઈચ્છા

દરેક સફળતા માટેનું પ્રારંભબિંદુ
ધનવાન થવાનું પ્રથમ પગલું

૫૦ કરતાં વધુ વર્ષ પહેલાં એડવિન સી. બર્નેસ ટ્રેનમાંથી ન્યૂજર્સીના ઑરેન્જ સ્ટેશને ઊતર્યા ત્યારે કદાચ એક સાવ સામાન્ય કક્ષાના માણસ દેખાતા હશે, પરંતુ તેમના વિચારો એક રાજા-બાદશાહ જેવા હતા.

સ્ટેશનથી તેઓ થોમસ એ. એડિસનની ઑફિસે પહોંચ્યા ત્યાં સુધી તેમનું દિમાગ તો કાર્યરત બની ગયું હતું. ધારણા મુજબ પોતે એડિસન સમક્ષ ઊભા છે અને એ મહાન સંશોધક સાથે વ્યવસાયમાં ભાગીદાર બનવાના પોતાના જીવનના ધ્યેય અને તીવ્ર ઈચ્છા વિશે એડિસનને વાત કરી રહ્યા છે – એ બધું જાણે તેમની નજર સમક્ષ બનતું હતું અને તેમને સંભળાતું હતું.

બર્નેસની ઈચ્છા કોઈ સામાન્ય અપેક્ષા નહોતી, કે નહોતી નિરર્થક આશા. એ તો એક તીવ્ર અને ધબકતી ઈચ્છા હતી, જે બીજી દરેક બાબતોથી શ્રેષ્ઠ હતી, મક્કમ હતી.

એડવિન સી. બર્નેસ પહેલી વખત એડિસનને મળ્યા હતા તે જ ઑફિસમાં થોડાં વર્ષ પછી ફરી મળ્યા ત્યારે તેમની ઈચ્છા હકીકતમાં પલટાઈ ચૂકી હતી. તેઓ એડિસનના વ્યવસાયમાં ભાગીદાર બન્યા હતા. તેમના જીવન ઉપર હાવી થયેલું સ્વપ્ન હવે વાસ્તવિક્તા બની ચૂક્યું હતું.

બર્નેસ સફળ થયા કેમ કે તેમણે એક લક્ષ્યાંક નિર્ધારિત કર્યો હતો, અને એ લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવા પોતાની તમામ શક્તિ, પોતાની સમગ્ર સંકલ્પશક્તિ - મજબૂત મનોબળ (વિલ પાવર), પોતાના તમામ પ્રયાસો તેની પાછળ જ લગાવી દીધા હતા.

પીછેહઠના તમામ રસ્તા બંધ કરી દેનાર વ્યક્તિ

પોતે જે તકની રાહ જોતા હતા તે મળી ત્યારે પાંચ વર્ષ પસાર થઈ ગયા હતા. આસપાસના દરેક લોકોને મન બર્નેસ પણ એડિસનના બિઝનેસ સામ્રાજ્યનો એક સામાન્ય હિસ્સો જ હતા, પરંતુ બર્નેસને મન પોતે તો એડિસનને પહેલી વખત મળ્યા તે દિવસથી જ પ્રત્યેક પળ તેમના વ્યાવસાયિક ભાગીદાર જ હતા.

મક્કમ ઈચ્છાશક્તિનું આ નોંધપાત્ર ઉદાહરણ છે. બર્નેસ પોતાનો લક્ષ્યાંક હાંસલ કરી શક્યા કેમ કે જીવનમાં બીજી કોઈ પણ બાબત કરતાં એડિસનના વ્યાવસાયિક ભાગીદાર બનવાનું મહત્ત્વ સૌથી વધારે હતું. આ ધ્યેય સિદ્ધ કરવા માટે તેમણે યોજના ઘડી હતી. તેમણે પીછેહઠ કરવાના તમામ રસ્તા

બંધ કરી દીધા હતા. પોતાની ઈચ્છાને જીવનનું પ્રમુખ ધ્યેય બનાવ્યું અને તે હાંસલ ના થયું ત્યાં સુધી તે માટે મક્કમ રહ્યા.

તેઓ ઓરેન્જ (અમેરિકન કાઉન્ટી) પહોંચ્યા ત્યારે એવું નહોતું વિચાર્યું કે પોતે એડિસન પાસે કોઈ સામાન્ય નોકરીની માગણી કરશે. તેમણે પોતાની જાતને કહ્યું હતું, ''હું એડિસનને મળીશ અને તેમના વ્યવસાયમાં ભાગીદાર બનવા માગું છું એ બાબત તેમના ધ્યાન ઉપર લાવીશ.''

તેમણે એવું પણ નહોતું વિચાર્યું કે એડિસનની કંપનીમાં પોતે જે હાંસલ કરવા માગે છે તે નહિ કરી શકે તો બીજી કોઈ તકની રાહ જોશે. તેઓ તો મક્કમ હતા કે, ''આ દુનિયામાં એક વાત નિશ્ચિત છે કે પોતે થોમસ એ. એડિસન સાથે વ્યવસાયમાં ભાગીદારી કરવા કટિબદ્ધ છે. પીછેહઠ કરવાના તમામ રસ્તા હું બંધ કરી દઈશ અને મારે જે હાંસલ કરવું છે તે માટે મારું સમગ્ર ભાવિ દાવ ઉપર લગાવી દઈશ.''

તેમણે પીછેહઠની કોઈ સંભાવના રાખી જ નહોતી. તેમણે તો જીતવાનું હતું અથવા ફના થઈ જવાનું હતું.

બર્નેસની સક્સેસ સ્ટોરીનો આ જ સાર છે.

સમૃદ્ધિ માટેનું પ્રેરકબળ

ઘણાં વર્ષ પહેલાં એક મહાન યોદ્ધા સામે એવી સ્થિતિ આવીને ઊભી રહી જ્યાં યુદ્ધ મેદાનમાં તેમને સફળતા મળે એ પ્રમાણે નિર્ણય કરવો જરૂરી હતો. તેણે તેના સબળ દુશ્મનની સામે પોતાના લશ્કરને લડવા મોકલવાનું હતું. અને એ દુશ્મનના લશ્કરની સંખ્યા પણ વધારે હતી. આ યોદ્ધાએ પોતાના સૈનિકોને જહાજોમાં બેસાડી, દુશ્મનના દેશ તરફ રવાના કર્યા, સૈનિકો અને શસ્ત્રો ત્યાં ઉતારી દીધા અને જે જહાજોમાં આવ્યા હતા તે સળગાવી દીધાં. યુદ્ધ શરૂ થાય તે પહેલાં પોતાના સૈનિકોને સંબોધતાં તેણે કહ્યું, ''તમે જોઈ શકો છો કે જહાજો સળગી રહ્યાં છે. એનો અર્થ એ કે આપણે જો જીતી નહિ શકીએ તો જીવિત અવસ્થામાં આ દરિયાકાંઠેથી પરત નહિ જઈ શકીએ. હવે આપણી પાસે કોઈ વિકલ્પ નથી – કાંતો જીતવાનું છે અથવા શહીદ થવાનું છે."

છેવટે એ યોદ્ધાનો અને તેના લશ્કરનો વિજય થયો.

કોઈ પણ સાહસમાં વિજય મેળવનાર દરેક વ્યક્તિએ આ રીતે પોતાનાં જહાજો સળગાવી દેવાની અને પીછેહઠના તમામ માર્ગો બંધ કરી દેવાની તૈયારી રાખવી જોઈએ. માત્ર આમ કરવાથી જ વ્યક્તિ સજ્જતા કેળવી શકશે જેને આપણે જીતવાની-સફળતા મેળવવાની તીવ્ર ઈચ્છા તરીકે ઓળખીએ છીએ.

શિકાગોમાં લાગેલી સદીની સૌથી વિકરાળ આગ બુઝાયાના બીજા દિવસે સવારે કેટલાક વેપારીઓ સ્ટેટ સ્ટ્રીટમાં ઊભા હતા અને બળીને ખાખ થઈ ગયેલા પોતપોતાના સ્ટોર સામે હતાશ બની જોઈ રહ્યા હતા. હવે સ્ટોર ફરીથી બાંધવા કે પછી શિકાગો છોડીને દેશમાં બીજે ક્યાંક સ્થાયી થવા ચાલ્યા જવું તે નક્કી કરવા આ વેપારીઓએ બેઠક યોજીને ચર્ચા-વિચારણા શરૂ કરી. એક વેપારીને બાદ કરતાં બાકીના સૌએ શિકાગો છોડી જવાનો નિર્ણય લીધો.

જે વેપારીએ ત્યાં જ રહીને સ્ટોર ફરીથી બાંધવાનો નિર્ણય લીધો તેમણે પોતાના સ્ટોરના અવશેષો તરફ આંગળી ચીંધીને કહ્યું, ''સજ્જનો, આ જ જગ્યાએ હું વિશ્વનો સૌથી મોટો સ્ટોર બનાવીશ, તે ગમે તેટલી વાર સળગીને ખાખ થઈ જાય તેની કોઈ પરવા નથી.''

આ ઘટના એક સદી પહેલાંની છે. ત્યાં સ્ટોર બંધાયો પણ ખરો અને હજુ આજે પણ અડીખમ ઊભો છે. તીવ્ર ઈચ્છા તરીકે ઓળખાતા માનવીના મનની શક્તિનું આ એક ઉત્તમ ઉદાહરણ છે. સ્ટોરના માલિક માર્શલ ફિલ્ડ માટે સૌથી સરળ રસ્તો એ હતો કે તેઓ પોતાના સાથી વેપારીઓની જેમ

શિકાગો છોડી જાય. સ્થિતિ મુશ્કેલીજનક બની હતી અને ભવિષ્ય અનિશ્ચિત લાગતું હતું ત્યારે બાકીના તમામ વેપારીઓએ પીછેહઠ કરી અને જ્યાં સરળતા લાગતી હતી ત્યાં ચાલ્યા ગયા.

માર્શલ ફિલ્ડ અને અન્ય વેપારીઓ વચ્ચેના આ તફાવતની ખાસ નોંધ લો, કેમકે આ તફાવત જ જે લોકો સફળ થાય છે તેમને નિષ્ફળ લોકોથી અલગ તારવે છે.

પ્રત્યેક માણસ જે ક્ષણે નાણાંનો હેતુ સમજવાની ઉંમરે પહોંચે છે તે સાથે જ તેની ઈચ્છા કરવા લાગે છે. માત્ર ઈચ્છા કરવાથી નાણાં મળી જતાં નથી, પરંતુ તે માટેની ઈચ્છા જાગે અને તે માટે મક્કમ નિર્ધાર કરવામાં આવે તથા નાણાં મેળવવા માટે ચોક્કસ આયોજન અને સાધનો તૈયાર કરવામાં આવે તો નિશ્ચિતપણે સમૃદ્ધિ મળી શકે છે. તેનું કારણ એ છે કે એ આયોજન સાથે સતત પ્રયત્ન કરવામાં આવે તો નિષ્ફળ થવાનો કોઈ પ્રશ્ન જ ઉપસ્થિત થતો નથી, માત્ર સમૃદ્ધિ જ મળે છે.

ઈચ્છાને વાસ્તવિક્તામાં પલટાવવાનાં છ સ્ટેપ

સમૃદ્ધ થવા માટેની ઈચ્છાને વાસ્તવિક બનાવી તેને નાણાકીય લાભમાં ફેરવવાની પદ્ધતિમાં છ નિશ્ચિત અને વ્યવહારુ સ્ટેપનો સમાવેશ થાય છે, જે આ પ્રમાણે છે :

૧. તમે જેટલી ચોક્કસ રકમ મેળવવા માગતા હો તે મનમાં ધારી લો. 'મારે ઘણાં બધાં નાણાં જોઈએ છે' એમ ધારવું પૂરતું નથી. નિશ્ચિત રકમની ધારણા કરો. (આવી નિશ્ચિતતા માટેનું એક મનોવૈજ્ઞાનિક કારણ છે જેના અંગે હવે પછીના પ્રકરણમાં વિગતે જણાવવામાં આવશે.)

૨. તમે જેટલી રકમ હાંસલ કરવા માગો છો તે માટે ચોક્કસ શું કરશો તે નક્કી કરો. (કશું જ નહિ કરવાના બદલામાં કંઈક મેળવી લેવા જેવી કોઈ બાબતનું અસ્તિત્વ નથી.)

૩. તમે જે રકમ હાંસલ કરવા માગો છો તે મેળવવા માટેનો એક ચોક્કસ સમય નિશ્ચિત કરો.

૪. તમારી ઈચ્છા પૂરી કરવા માટે એક સચોટ યોજના ઘડી કાઢો અને તમે તૈયાર હો કે ન હો પણ તત્કાળ તેને અમલમાં મૂકો.

૫. એક સ્પષ્ટ અને ટૂંકું નિવેદન તૈયાર કરો જેમાં તમે જે રકમ હાંસલ કરવા માગતા હો તે, તે મેળવવા માટેની સમયમર્યાદા, એ નાણાં મેળવવા માટે તમે શું કરવા ધારો છો તે લખો અને સાથે આ માટે ચોક્કસ કેવી રીતે આગળ વધશો તેની યોજના પણ લખો.

૬. આ લેખિત નિવેદનને રાત્રે સૂતી વખતે અને સવારે ઊઠીને એમ દિવસમાં બે વખત મોટેથી વાંચો. તમે તે વાંચતા હો ત્યારે તમે ધારેલી રકમ તમારી પાસે આવી ગઈ છે તેની ધારણા કરો અને એવો અનુભવ કરો.

આ છ સ્ટેપમાં જે સૂચનાઓ આપવામાં આવી છે તેનું તમે પાલન કરો એ મહત્ત્વનું છે. વધારે મહત્ત્વની બાબત એ છે કે છઠ્ઠા સ્ટેપમાં જે સૂચનાઓ છે તેનું પાલન થાય. તમે કદાચ એવી ફરિયાદ કરશો કે નાણાં વાસ્તવિક રીતે હાથમાં ના હોય છતાં તે હાથમાં હોય તેવું માની લેવાનું અશક્ય છે. અહીં જ તમારી તીવ્ર ઈચ્છા તમારી મદદે આવશે. તમારી નાણાંની ચાહત જો વાસ્તવિક હશે અને તેને ધ્યેય બનાવશો તો તે મેળવવામાં તમને કોઈ મુશ્કેલી નહીં પડે. હેતુ નાણાં મેળવવાનો છે અને તે મેળવવા માટે તમારી જાતને મક્કમ બનાવશો તો તે ચોક્કસ મેળવી શકશો.

શું તમારી જાતને તમે લખપતિ તરીકે કલ્પી શકો છો ?

માનવીય મનના ચલણી સિદ્ધાંતો શીખ્યા ના હોય તેવા અનુભવ વિનાના લોકોને આ સૂચનાઓ કદાચ અવ્યવહારુ લાગશે. આ સિદ્ધાંતો એવા તમામ લોકોને મદદરૂપ થઈ શકે જેઓ ઉપરોક્ત છ

સ્ટેપની વાસ્તવિક્તાને ઓળખવામાં નિષ્ફળ ગયા હોય. તેમના માટે એ જાણવું જરૂરી છે કે આ માહિતી તેમને એન્ડ્રુ કાર્નેગી તરફથી મળી હતી. હા, એ જ કાર્નેગી જેઓ લોખંડના કારખાનામાં એક સામાન્ય મજૂર હતા, પરંતુ આ સિદ્ધાંતોનો ઉપયોગ કરીને તેમણે નાના પાયે પ્રારંભ કર્યો અને એક કરોડ ડૉલર જેવી જંગી રકમના માલિક બની શક્યા.

તમારા માટે વધુમાં એ જાણવું પણ મદદરૂપ થશે કે અહીં જે છ સ્ટેપની ભલામણ કરવામાં આવી છે તે અંગે થોમસ એ. એડિસને ઊંડાણપૂર્વક સમીક્ષા કરી હતી અને માત્ર વિશાળ આર્થિક લાભ માટે જ નહિ પરંતુ કોઈ પણ ધ્યેય સિદ્ધ કરવા માટેના આવશ્યક સ્ટેપ તરીકે તેને માન્યતા પણ આપી હતી.

આ સ્ટેપમાં કોઈ 'સખત મહેનત'ની વાત કરવામાં નથી આવી. તેમાં કોઈ પ્રકારના બલિદાનની પણ વાત નથી. આ માટે કોઈએ હાસ્યાસ્પદ અથવા ભોળા બનવાની પણ જરૂર નથી. પરંતુ આ છ સ્ટેપના અમલ દ્વારા વ્યક્તિની એવી માન્યતા વિકસાવવાની હાકલ કરવામાં આવી છે જેના દ્વારા તે જોઈ શકે અને સમજી પણ શકે કે પુષ્કળ નાણાં કમાવા માટે તક, સારું ભાગ્ય કે નસીબની રાહ જોવાની જરૂર નથી. તમારે એ વાત સારી રીતે સમજી લેવી જોઈએ કે ખૂબ ધનવાન બનેલા તમામ લોકોએ સૌ પહેલાં તો ચોક્કસ સ્વપ્ન સેવ્યું હશે, આશા રાખી હશે, અપેક્ષા કરી હશે, ઈચ્છા કરી હશે અને આયોજન પણ કર્યું હશે ત્યારે છેવટે તેઓ ધનવાન બન્યા હશે.

અહીં તમે એ પણ સમજી શકશો કે નાણાં માટેની તીવ્ર ઈચ્છા સાકાર કરવા અને ખરેખર એ મેળવી શકો છો એવું માનવા જ્યાં સુધી તમે પોતે તૈયાર નહિ હો અને તે દિશામાં કામ નહિ કરો ત્યાં સુધી ધનવાન થઈ શકાતું નથી.

સ્વપ્નની શક્તિ

જે લોકો ધનવાન થવાની રેસમાં છે તેમના માટે એ જાણવું જરૂરી છે કે આપણે જે બદલાયેલી દુનિયામાં રહીએ છીએ તે સતત નવા વિચારો, કામગીરીના નવા રસ્તા, નવા નેતાઓ, નવાં સંશોધનો, શિક્ષણની નવી પદ્ધતિઓ, માર્કેટિંગની નવી પદ્ધતિઓ, નવાં પુસ્તકો, નવું સાહિત્ય, ટેલિવિઝન માટે નવાં ફીચર્સ અને ફિલ્મો માટે નવા આઈડિયા માગ્યા કરે છે. આ તમામ નવી અને સારી બાબતોની માગણીની સાથે જીતવા માટે વ્યક્તિમાં એક લાયકાત તો હોવી જ જોઈએ અને તે છે હેતુની નિશ્ચિતતા, પોતાને શું મેળવવું છે તેની સમજ અને તે મેળવવા માટેની તીવ્ર ઈચ્છા.

આપણામાંથી જે લોકો સમૃદ્ધિ મેળવવા માગે છે તેમણે યાદ રાખવું જોઈએ કે દુનિયાના ખરા નેતાઓ તો એવા માણસો છે જેમણે જે તક પેદા જ ન થઈ હોય તેના અદૃશ્ય પરિબળોને ઓળખીને તેને વ્યવહારુ ઉપયોગમાં મૂક્યા છે, એટલું જ નહિ પરંતુ આવા પરિબળોને (અથવા વિચારોના આવેગોને) બહુમાળી મકાનો, શહેરો, કારખાનાં, વિમાનો, ઑટોમોબાઈલ તથા બીજી એવી તમામ સુવિધાઓમાં પરિવર્તિત કર્યા છે જેને કારણે જીવન વધુ આરામદાયક બન્યું છે.

આ સુખ-સુવિધાઓમાંથી તમારો હિસ્સો મેળવવાના આયોજન દરમિયાન એક સ્વપ્નદૃષ્ટા તરીકે તમારી જાતને હાંસીપાત્ર બનવા ન દેશો. બદલાયેલી આ દુનિયામાં મોટો હિસ્સો મેળવવા માટે તમારે ભૂતકાળના એવા મહાન સ્થાપકોનો સ્પિરિટ પકડવો જ પડશે જેમનાં સ્વપ્નોએ સમાજને તમામ કિંમતી ચીજો આપી છે. આપણા દેશને જીવંત રાખવા તમારી અને મારી તકને, પ્રગતિ માટે અને આપણી કુશળતાઓનું માર્કેટિંગ કરવા માટે એ સ્પિરિટ જગાવવો પડશે.

તમે જે કરવા માગતા હો તે જો સાચું હોય, અને તમને તેમાં વિશ્વાસ હોય, તો આગળ વધો અને તે કરો. તમારા સ્વપ્નને આગળ વધારો અને કામચલાઉ નિષ્ફળતા મળશે તે 'એ લોકો' શું કહેશે તેની પરવા ન કરશો, કેમ કે 'એ લોકો' કદાચ નથી જાણતા કે પ્રત્યેક નિષ્ફળતા તેની સાથે સફળતાનું બીજ પણ લાવે છે.

થોમસ એડિસને વીજળીથી ચાલી શકે તેવા લેમ્પનું સ્વપ્ન સેવ્યું, એ સ્વપ્ન સાકાર કરવા કામગીરી શરૂ કરી અને દસ હજાર કરતાં વધુ વખત નિષ્ફળ ગયા છતાં કામગીરી ચાલુ રાખી અને સફળતા મેળવી. સાચા સ્વપ્નદૃષ્ટાઓ તેમના પ્રયત્નો છોડી દેતા નથી.

વ્હેલને સંખ્યાબંધ સિગાર સ્ટોરોનું સ્વપ્ન સેવ્યું, એ સ્વપ્નને અમલમાં મૂક્યું અને આજે અમેરિકાનાં કેટલાંક શ્રેષ્ઠ લોકેશન પર યુનાઈટેડ સિગાર સ્ટોર્સ ખૂલેલા છે.

રાઈટ બંધુઓએ હવામાં ઊડી શકે તેવા મશીનની કલ્પના કરી. હવે તમે જોઈ શકો છો કે તેમનું એ સ્વપ્ન કેટલી હદે વાસ્તવિક બન્યું છે.

મેક્રોનીએ ઈથરનાં તત્ત્વોનો ઉપયોગ કરી શકાય તેવી સિસ્ટમની કલ્પના કરી અને આખી દુનિયામાં પ્રત્યેક રેડિયો અને ટેલિવિઝન સેટમાં તે વાપરવું પડે છે એ બાબત જ તેમની સાકાર થયેલી કલ્પનાનું ઉદાહરણ છે. તમને એ જાણીને નવાઈ લાગશે કે વાયર કે પછી સંદેશાવ્યવહારના અન્ય કોઈ સાધનોની સીધી મદદ વિના હવા મારફત સંદેશા મોકલી શકાય એવો સિદ્ધાંત પોતે શોધી કાઢ્યો છે એવી મેક્રોનીએ જાહેરાત કરી ત્યારે તેમના ‘મિત્રો’ તેમને કસ્ટડીમાં લઈ ગયા હતા, એટલું જ નહિ પરંતુ માનસિક રોગીઓની હૉસ્પિટલમાં તેમનું નિદાન પણ કરાવ્યું હતું. જોકે આજના સ્વપ્નદૃષ્ટાઓએ આવી સ્થિતિનો સામનો નથી કરવો પડતો.

વિશ્વ તો વિપુલ માત્રામાં તકોથી ભરેલું છે, પરંતુ ભૂતકાળના સ્વપ્નદૃષ્ટાઓ જાણતા નહોતા.

સ્વપ્નોને સાકાર કેવી રીતે કરવા ?

જીવનમાં કંઈક હાંસલ કરવાની તીવ્ર ઈચ્છા અને તે માટે આગળ વધવાની તૈયારી એ દરેક સ્વપ્નદૃષ્ટા માટે પ્રારંભિક મુદ્દો છે. ઉદાસીનતા, આળસ અથવા મહત્ત્વાકાંક્ષાનો અભાવ હોય ત્યાં સ્વપ્ન જન્મ નથી લેતા.

એ બાબત કદી ભૂલશો નહિ કે જીવનમાં જે લોકો સફળ થયા છે તેમનો પ્રારંભ તો ખરાબ જ રહ્યો હતો, એટલું જ નહિ પરંતુ ‘સફળતા’ મળી તે પહેલાં તેમને અનેક પીડાદાયક સ્થિતિમાંથી પસાર થવું પડ્યું હતું. જે લોકો સફળ થયા છે તેમના જીવનમાં ખરી કટોકટીના સમયે જ ટર્નિંગ પૉઈન્ટ આવ્યો છે અને આ ટર્નિંગ પોઈન્ટને ઓળખનાર તેમનું ‘અન્ય પાસું’ હતું.

જાણીતા સાહિત્યકાર જહોન બનયાનને તેમના ધર્મ અંગેના વિચારોને કારણે જેલમાં પૂરવામાં આવ્યા હતા અને સખત સજા પણ કરવામાં આવી હતી. આ સાહિત્યકારે તેમના જેલવાસ દરમિયાન પિલગ્રીમ્સ પ્રોગ્રેસ લખી હતી જે તમામ અંગ્રેજી સાહિત્યની શ્રેષ્ઠ રચનાઓમાં સ્થાન પામે છે.

ઓ. હેનરી પણ એક કમનસીબ ઘટના બાદ જેલવાસ દરમિયાન પોતાનામાં રહેલી આંતરિક મહાન શક્તિને ઓળખી શક્યા હતા. દુ:ખદ પ્રસંગ બાદ અમેરિકાના ઓહાયો રાજ્યના કોલમ્બસની જેલમાં પૂરી દેવામાં આવેલા હેનરીએ ગંભીર ગુનેગાર બનીને સમાજથી વિમુખ થવાને બદલે પોતાનામાં રહેલા ‘અન્ય પાસા’ને ઓળખી કાઢ્યું અને એક મહાન લેખક તરીકે બહાર આવ્યા.

ચાર્લ્સ ડિકન્સે તેમના જીવનનો પ્રારંભ જૂતાની પૉલિશની ડબીઓ ઉપર લેબલો લગાવવાથી કર્યો હતો. પ્રથમ પ્રેમમાં મળેલી નિષ્ફળતાએ તેમના આત્માના ઊંડાણને હચમચાવી નાખ્યું અને એ પીડાએ તેમને વિશ્વના મહાન લેખકોની હરોળમાં સ્થાન અપાવ્યું. પ્રેમમાં નિષ્ફળતા બાદ તેમની પહેલી રચના હતી ડેવિડ કોપરફિલ્ડ, અને ત્યાર પછી તેમની અન્ય રચનાઓએ સાહિત્યને અને તે દ્વારા લોકોને સમૃદ્ધ કર્યા છે.

હેલન કેલર જન્મના થોડા જ સમયમાં બહેરા, મૂંગા અને દૃષ્ટિહીન થઈ ગયાં હતાં. જીવનની આવી ગંભીર કમનસીબી છતાં તેઓ ઈતિહાસમાં મહાન વ્યક્તિઓની હરોળમાં સ્થાન મેળવી શક્યાં છે. તેમના સમગ્ર જીવન ઉપરથી એ હકીકત પુરવાર થાય છે કે, નિષ્ફળતાને સામે ચાલીને સ્વીકારી

લેવામાં ના આવે ત્યાં સુધી ક્યારેય કોઈની હાર થતી નથી.

રૉબર્ટ બર્ન્સ એક અશિક્ષિત ગામડિયા યુવાન હતા. ગરીબી અવસ્થામાં જીવતા બર્ન્સ જે કંઈ થોડુંઘણું કામ કરતા તેના વળતરરૂપે માત્ર દારૂ પીધા કરતા. પરંતુ તેમના જીવનથી આ દુનિયાને લાભ જ થયો છે કેમ કે તેમણે કાવ્યોને સુંદર રીતે સજાવ્યાં છે અને તે દ્વારા કાંટા દૂર કરીને તેના સ્થાને ગુલાબ રોપ્યાં છે.

બીથોવન કાનેથી સાંભળી શકતા નહોતા તો મિલ્ટન પ્રજ્ઞાચક્ષુ (અંધ) હતા પરંતુ અનંતકાળ સુધી તેમના નામો અમર રહેશે કેમ કે બંનેએ સ્વપ્ન સેવ્યાં હતાં એટલું જ નહિ, તેને નક્કર સ્વરૂપમાં સાકાર પણ કર્યાં હતાં.

કોઈ ચીજ માટે ઈચ્છા કરવી અને તે મેળવવા માટે તૈયાર હોવું એ બંને વચ્ચે ઘણો તફાવત છે. પોતે કંઈક મેળવી શકે છે એવું વ્યક્તિને લાગે નહિ ત્યાં સુધી તે તેના માટે તૈયાર નથી હોતા. વ્યક્તિનું મન માત્ર આશા કે અપેક્ષા નહિ પરંતુ વિશ્વાસ માટે સજ્જ હોવું જોઈએ. આ વિશ્વાસ માટે મનનું ખુલ્લાપણું અત્યંત આવશ્યક છે. મનની બારીઓ બંધ રાખવામાં આવે તો શ્રદ્ધા, હિંમત અને વિશ્વાસ પેદા થતા નથી.

એક વાત યાદ રાખો કે, જીવનમાં કમનસીબી અને ગરીબીનો સ્વીકાર કરવા માટે જે 'પ્રયાસ'ની જરૂર પડે છે તેના કરતાં ઓછા અથવા એટલા જ 'પ્રયાસ'થી ઊંચું લક્ષ્યાંક મેળવી શકાય છે અને તે દ્વારા સુખ અને સમૃદ્ધિ મેળવી શકાય છે. એક મહાન કવિએ દુનિયાના આ સત્યને તદ્દન યોગ્ય રીતે આ પંક્તિઓમાં વ્યક્ત કર્યું છે,:

મેં એક પૈસા માટે જીવન સાથે સોદો
કર્યો ,
અને જીવને તેનાથી વધુ ના આપ્યું ,
આમ છતાં સાંજે મેં માંગ્યું
જ્યારે મારી નજીવી મૂડીની
ગણતરી કરી .
જીવન એ માત્ર માલિક છે ,
તમે માગો તે એ આપે છે,
પણ એક વખત વેતન નક્કી કરો પછી
,
શા માટે તમારે કામ કરવું પડે છે .
મેં હલકું કામ (પસંદ) કર્યું ,
(છેવટે) હતાશામાં એટલું શીખ્યો
કે જીવન પાસે મેં ગમે તેટલું વેતન
માગ્યું હોત ,
તો જીવને તે મને ખુશીથી આપ્યું
હોત .

કુદરત સામે ઈચ્છાશક્તિનો વિજય

આ પ્રકરણના ક્લાઈમેક્સનું યોગ્ય સમાપન કરવા એક અસાધારણ વ્યક્તિનો પરિચય આપવા માગું છું. મેં પહેલી વખત તેને તેના જન્મની થોડી ક્ષણ પછી જોયો હતો. સાંભળવા માટે આવશ્યક

એવા કાનનું તેના ચહેરા ઉપર અસ્તિત્વ જ નહોતું. આ બાબતે પૂછવામાં આવતાં ડૉક્ટરે અભિપ્રાય આપ્યો હતો કે આ બાળક આખી જિંદગી સાંભળી નહિ શકે અને બોલી પણ નહિ શકે.

મેં ડૉક્ટરના અભિપ્રાયને પડકાર્યો. મને તેમ કરવાનો અધિકાર હતો કેમકે હું એ બાળકનો પિતા હતો. મેં પણ એક નિર્ણય લીધો અને એક અભિપ્રાય બાંધ્યો, પરંતુ એ અભિપ્રાય મેં ચૂપચાપ મારી જાતને જ જણાવવા પૂરતો સીમિત રાખ્યો.

મારા મનમાં હું નિશ્ચિત હતો કે મારો દીકરો સાંભળી અને બોલી શકશે. પણ એ કેવી રીતે? મને એટલી ખાતરી હતી કે કોઈ માર્ગ તો હશે અને હું એ પણ જાણતો હતો કે તે હું શોધી કાઢીશ. મને ઈમર્સનના શબ્દો યાદ આવ્યા, "તમામ બાબતોની સમગ્ર પ્રક્રિયા આપણને શ્રદ્ધા (રાખતા) શીખવાડશે. આપણે માત્ર તેનું પાલન કરવાનું છે. તેમાં આપણા દરેક માટે એક માર્ગદર્શન છે, અને ધ્યાનપૂર્વક સાંભળવાથી આપણને સાચો શબ્દ સાંભળવા મળશે."

તે સાચો શબ્દ છે – ઈચ્છા. બીજી કોઈ પણ બાબત કરતાં મારી વધારે ઈચ્છા એ જ હતી કે મારો દીકરો મૂક-બધિર ના હોવો જોઈએ. મારી એ ઈચ્છાને મેં ક્યારેય – એક સેકન્ડ માટે પણ ઓછી થવા નહોતી દીધી.

આ બાબતે હું શું કરી શકું ? હું કોઈક રીતે એવો રસ્તો શોધતો હતો જેના દ્વારા કાન વિના પણ તેના મગજ સુધી અવાજના તરંગો પહોંચાડવા માટેની કોઈ પણ પદ્ધતિ કે પ્રક્રિયા શોધી કાઢવાની મારી તીવ્ર ઈચ્છા એ બાળકના મનમાં દાખલ કરું.

મેં એવું પણ વિચારી લીધું કે આ બાળક મારા પ્રયાસોને સહકાર આપવા જેટલો મોટો થશે ત્યારે તેનું મન શ્રવણશક્તિ માટેની તીવ્ર ઈચ્છાથી ભરી દઈશ, અને કુદરત તેની પોતાની પદ્ધતિથી આ બાબતને વાસ્તવિક બનાવશે.

આ સમગ્ર વિચારપ્રક્રિયા મારા મનમાં જ ચાલતી હતી, મેં કોઈને પણ કહી નહોતી. મારો દીકરો મૂક-બધિર ના હોવો જોઈએ તેવી મેં મારી જાતે લીધેલી પ્રતિજ્ઞા મારી જાત સમક્ષ હું દરરોજ દોહરાવતો હતો.

તે થોડો મોટો થયો અને પોતાની આસપાસની ચીજોની નોંધ લેવા લાગ્યો ત્યારે અમે નોંધ લીધી કે તે સાધારણ સાંભળી શકે છે. બાળકો સામાન્ય રીતે બોલવાનું શરૂ કરે તે ઉંમરે તે પહોંચ્યો ત્યારે જોકે તેણે બોલવાનો કોઈ પ્રયત્ન ના કર્યો, પરંતુ તેની હિલચાલો ઉપરથી અમે એટલું ચોક્કસ કહી શક્યા કે તે ચોક્કસ પ્રકારના અવાજો આંશિક રીતે સાંભળી શકે છે. મારે બસ આટલું જ જાણવું હતું. મને ખાતરી હતી કે તે જો આંશિક રીતે પણ સાંભળી શકતો હોય તો સાંભળવાની તેની ક્ષમતા વધી શકે તેમ છે. ત્યાર પછી એવું કંઈક બન્યું જેના આધારે મને આશા જાગી. એ આશા તદ્દન અણધારી દિશામાંથી આવી હતી.

જીવનમાં પરિવર્તન લાવનાર અકસ્માત

અમે એક ફોનોગ્રાફ ખરીદ્યું. તેના ઉપરથી રેલાયેલું સંગીત જ્યારે બાળકે પ્રથમ વખત સાંભળ્યું ત્યારે તે ખૂબ આનંદમાં આવી ગયો અને બસ એ સંગીતના સાધનને પકડીને જ ઊભો રહી ગયો – જાણે કે એ મશીનનો તેણે કબજો લઈ લીધો. એક વખત તો તેણે એક રેકોર્ડ લગભગ બે કલાક સુધી વારંવાર વગાડ્યા કરી. પૂરા બે કલાક સુધી તે ફોનોગ્રાફની સામે ઊભો રહ્યો હતો અને તેણે તેના દાંતથી એ સાધનનો ખૂણો દબાવી રાખ્યો હતો. તેની આ પોતાની મેળે વિકસાવેલી આદતના મહત્ત્વ અંગે અમને તત્કાળ તો કશી સમજ નહોતી પડી, કેમ કે હાડકાં દ્વારા પણ સંગીતની ધૂન આપણા મગજ સુધી પહોંચી શકે છે તે સિદ્ધાંતથી અમે ત્યારે અજાણ હતાં. અમને થોડાં વર્ષ પછી આ બાબતે જાણવા મળ્યું હતું.

ફોનોગ્રાફ સાથેના તેના આ વર્તન પછી તરત જ મેં શોધી કાઢ્યું કે તેના માથાની ખોપરીની નીચેના ઊપસી આવેલા ભાગને મારા હોઠ સ્પર્શ કરે એ રીતે જો હું બોલું છું તો તે મને પ્રમાણમાં સ્પષ્ટ રીતે સાંભળી શકે છે.

તે મારો અવાજ સાંભળી શકે છે એ બાબત સ્પષ્ટ થયા પછી - તે સાંભળી અને બોલી શકે તેવી મારી ઈચ્છા હું તેના મનમાં તબદીલ કરવા લાગ્યો. મને ખ્યાલ આવી ગયો હતો કે બાળકને રાત્રે સૂતી વખતે વાર્તાઓ સાંભળવાનું ગમે છે, તેથી મેં એવી વાર્તાઓ તૈયાર કરવાનું શરૂ કરી દીધું જેના દ્વારા તે આત્મનિર્ભર બનવાનું શીખે, તેની કલ્પનાશક્તિ ખીલે તેમ જ શ્રવણશક્તિની ઈચ્છા તીવ્ર બને તથા એક સામાન્ય જિંદગી જીવી શકે એ પ્રકારના બોધ તેમાં હોય.

એ વાર્તાઓમાં એક ખાસ વાર્તા હતી જે હું તેને વારંવાર કહેતો પણ દરેક વખતે તેમાં કંઈક નવી નાટ્યાત્મક્તા ઉમેરતો. એ વાર્તા ખાસ એવી રીતે તૈયાર કરવામાં આવી હતી જેથી તેના મનમાં એવો સ્પષ્ટ સંદેશો પ્રસ્થાપિત કરી શકાય કે તેની આ શારીરિક અવસ્થા એ જવાબદારી (લાયેબિલિટી) નથી, પરંતુ ઘણી કિંમતી મૂડી છે. પ્રત્યેક નિર્બળતા કે અક્ષમતા તેની સાથે એવા જ લાભની આશા લઈને આવે છે એવું દરેક ફિલૉસૉફીમાં છે એમ હું જાણતો હોવા છતાં મારે એકરાર કરવો જોઈએ કે મારા બાળકની આ નિર્બળતાને લાભ કે મૂડીમાં (રચનાત્મક દૃષ્ટિએ) કેવી રીતે તબદીલ કરીશ તે અંગે મને જરા સરખો પણ સંકેત મળતો નહોતો.

છ સેન્ટ સાથે તેણે નવી દુનિયામાં કદમ માંડ્યાં

પુત્ર સાથેના મારા ભૂતકાળના અનુભવની હવે સમીક્ષા કરું છું તો મને સમજાય છે કે જે અસાધારણ પરિણામો મળ્યાં તે માટે મારા પુત્રએ મારામાં જે શ્રદ્ધા રાખેલી એ શ્રદ્ધાએ ઘણો મોટો ભાગ ભજવ્યો હતો. મેં તેને જે કંઈ કહ્યું તેની સામે તેણે કોઈ સવાલ ઉઠાવ્યા નહિ. મેં તેનામાં એવો વિચાર રોપ્યો કે તેના મોટા ભાઈની સરખામણીમાં પોતે વિશિષ્ટ લાભમાં છે અને આ લાભ તેને ઘણી બધી રીતે મળશે. જેમ કે, શાળામાં શિક્ષકોના ધ્યાનમાં આવશે કે તેને કાન નથી તો તેઓ તેના પ્રત્યે વિશેષ ધ્યાન આપશે અને વધારે દયાભાવથી તેની કાળજી રાખશે. મેં તેને એવો આઈડિયા પણ આપ્યો હતો કે તે અખબારો વેચવા જેટલો મોટો થશે ત્યારે (તેનો મોટો ભાઈ અર્થાત અમારો મોટો દીકરો અખબારોનો વેપારી બન્યો હતો) ભાઈ કરતાં તેને વધારે લાભ થશે કેમ કે તેઓ જોશે કે આ છોકરાને કાન નથી છતાં ચપળ અને ઉદ્યમી છે.

તેના મનને આ રીતે તૈયાર કરવાની અમારી પદ્ધતિનાં ફળ મળી રહ્યાં છે તેનો પ્રથમ પુરાવો તે સાત વર્ષનો થયો ત્યારે અમને મળ્યો. ઘણા મહિનાથી તે અખબારો વેચવા માટે જવા દેવાની વિનંતી કરતો હતો, પરંતુ તેની માતા એ માટે સંમતિ આપતી નહોતી.

છેવટે મામલો તેણે પોતે જ હાથમાં લઈ લીધો. એક દિવસ બપોરે તેને નોકરો સાથે મૂકીને અમે ગયા હતા ત્યારે તે રસોડાની બારીમાંથી ઘરની બહાર નીકળી ગયો. નજીકમાં બેસતા એક મોચી પાસેથી તેણે છ સેન્ટની લોન લીધી, તેમાંથી અખબારો ખરીદ્યાં અને તે વેચી દીધાં. કમાયેલી રકમના બીજાં અખબારો ખરીદ્યાં અને વેચી દીધાં, આ રોટેશન તેણે સાંજ સુધી ચાલુ રાખ્યું. દિવસને અંતે હિસાબો સરભર કર્યા પછી અને લોનના છ સેન્ટ પરત કરી દીધા પછી તે ૪૨ સેન્ટનો ચોખ્ખો નફો કમાયો હતો. અમે રાત્રે ઘરે પરત આવ્યા ત્યારે અમે જોયું કે તે ઘસઘસાટ ઊંઘતો હતો અને કમાયેલાં નાણાં મૂઠીમાં કસોકસ દબાવેલાં હતાં.

તેની માતાએ મૂઠી ખોલી અને પૈસા લીધા પછી રડી પડી. તેના પુત્રની પહેલી જીત ઉપર તે આ રીતે રડી તે અયોગ્ય લાગતું હતું. તેની સામે મારા પ્રત્યાઘાત તદ્દન વિરોધી હતા. હું ખૂબ મોટેથી હસ્યો, કેમકે હું જાણતો હતો કે પોતાનામાં શ્રદ્ધા રાખવાનું એટિટ્યુડ વિકસાવવાની વાત જે રીતે મેં બાળકના

મનમાં દાખલ કરી હતી તે સફળ થઈ હતી.

તેની માતાને જોકે એવું લાગ્યું કે વ્યાવસાયિક સાહસ કરીને નાણાં કમાવાના આ પ્રયાસમાં તેનો બધિર પુત્ર એકલો જાહેર રસ્તા પર ગયો અને તેનો જીવ જોખમમાં મૂક્યો. જ્યારે મારે મન તે એક હિંમતવાન, મહત્ત્વાકાંક્ષી અને આત્મનિર્ભર નાનકડો વેપારી હતો. પોતાની જાતમાં તેના વિશ્વાસની માત્રામાં ૧૦૦ ટકાનો વધારો થયો હતો કેમ કે તેણે માત્ર પોતાના પ્રયાસોથી વ્યવસાય કર્યો અને જીત્યો હતો. આ ઘટનાથી હું ખુશ થયો કેમ કે તેણે સ્રોતોનો ઉપયોગ કરવાની વિશિષ્ટ કુશળતા બતાવી હતી જે તેને જીવનભર કામ લાગવાની હતી.

અને નાનકડો બધિર બાળક સાંભળી શક્યો

આ નાના બાળકે કે. જી., હાઈસ્કૂલ અને કૉલેજનું શિક્ષણ પૂરું કર્યું, પરંતુ તે દરમિયાન તે તેના શિક્ષકોને સાંભળી શકવા સમર્થ નહોતો. અલબત્ત, શિક્ષકો છેક નજીક આવીને મોટેથી બોલે તો જ તેને થોડું સંભળાતું હતું. અમે તેને મૂક- બધિર શાળામાં નહોતો મૂક્યો કેમ કે તે સંકેતની ભાષા શીખે તેવું અમે નહોતા ઈચ્છતા. અમારો મક્કમ નિર્ધાર હતો કે તે એક સામાન્ય જીવન જીવે અને સામાન્ય બાળકોની સાથે હળેભળે. આ દરમિયાન ઘણી વખત શાળાના અધિકારીઓ સાથે ઉગ્ર બોલાચાલી થવા જેવા પ્રસંગો છતાં અમે તો અમારા નિર્ણયમાં મક્કમ રહ્યા હતા.

સ્કૂલમાં તે ભણતો હતો ત્યારે સાંભળવા માટેના એક ઈલેક્ટ્રિકલ મશીનથી તેણે સાંભળવાનો પ્રયાસ કર્યો પરંતુ તેમાં સફળતા મળી નહિ.

આ પછી કૉલેજમાં અભ્યાસનું તેનું છેલ્લું અઠવાડિયું હતું ત્યારે કંઈક એવું અસાધારણ બન્યું જે તેના જીવનનો સૌથી મહત્ત્વનો ટર્નિંગ પૉઈન્ટ બની ગયો. તે સમયે અનાયાસે જ તેના હાથમાં બીજું એક ઈલેક્ટ્રિકલ હીઅરિંગ ડીવાઈસ (સાંભળવાનું મશીન) આવ્યું જે વાસ્તવમાં તેને ટ્રાયલ માટે મોકલવામાં આવ્યું હતું. અગાઉ આવા સાધનથી તેને નિરાશા થઈ હોવાથી આ નવા સાધનનું ટેસ્ટિંગ કરવામાં તેણે વધારે ઉત્સાહ બતાવ્યો નહિ. છેવટે તેણે સાધન હાથમાં લીધું અને સાવ બેકાળજીથી માથા પર ગોઠવ્યું અને બેટરી ચાલુ કરી તે સાથે જ જાણે જાદુ થયો. બધું જ સામાન્ય રીતે સાંભળી શકવાની તેની જીવનભરની ઈચ્છા આમ અનાયાસ વાસ્તવિક બની ગઈ. સૌપ્રથમ વખત તે કોઈપણ સામાન્ય વ્યક્તિની જેમ જ સાંભળી શક્યો.

આ હીઅરિંગ ડીવાઈસથી પોતાની દુનિયા એકાએક બદલાઈ જતાં તે ભારે ઉત્સાહમાં આવી ગયો અને સીધો ટેલિફોન પાસે દોડ્યો, તેની માતાને ફોન કર્યો અને પ્રથમ વખત માતાનો અવાજ સ્પષ્ટપણે સાંભળ્યો. બીજા દિવસે ક્લાસમાં પણ તેણે તેના પ્રોફેસરોનો અવાજ પ્રથમ વખત સાંભળ્યો. અત્યાર સુધીની જિંદગીમાં પહેલી જ વખત તેણે અન્ય લોકો સાથે સાવ સામાન્ય વ્યક્તિની જેમ જ વાતચીત કરી. હકીકતે તેનું જીવન હવે બદલાઈ ગયું હતું.

એક અદમ્ય ઈચ્છાના મીઠાં ફળ મળ્યાં હતાં પરંતુ હજુ સંપૂર્ણ વિજય થયો નહોતો. આ બાળકે પોતાની વિકલાંગ અવસ્થાને મૂડીમાં તબદીલ કરવા માટેનો નિશ્ચિત અને વ્યવહારુ માર્ગ હજુ શોધવાનો હતો.

એક વિચારથી ચમત્કાર સર્જાયો

પોતે જે કંઈ મેળવ્યું છે તેનું મહત્ત્વ હજુ પૂરેપૂરું સમજાય તે પહેલાં અવાજની દુનિયા સાથેના પોતાના પ્રથમ પરિચયથી ભારે ઉત્સાહમાં આવેલા આ છોકરાએ તરત જ હીઅરિંગ એઈડના ઉત્પાદકને પત્ર લખ્યો. પત્રમાં તેણે પોતાના અનુભવનું ઉત્સાહપૂર્વક અને વિગતવાર વર્ણન કર્યું. તેના આ પત્રના આધારે કંપનીએ તેને ન્યૂ યોર્કની મુલાકાત લેવા નિમંત્રણ આપ્યું. તે ત્યાં પહોંચ્યો ત્યારે તેને આખી

ફેક્ટરી બતાવવામાં આવી. આ સમયે ચીફ એન્જિનિયર સાથેની વાતચીત દરમિયાન અચાનક જ તેના મનમાં એક વિચાર, એક આઈડિયા આવ્યો અથવા કહો કે અલૌકિક પ્રેરણા મળી. તેને આ વિચાર સૂઝ્યો એ જ તેની શારીરિક ખામીને મૂડીમાં બદલવાની શરૂઆત હતી જેણે આગળ જતાં હજારો લોકોના જીવનમાં ખુશી ફેલાવી દીધી હતી.

એ પછી એક મહિના સુધી તેણે વ્યાપક સંશોધન કર્યું, જે દરમિયાન તેણે આ સાધનના ઉત્પાદકની સમગ્ર માર્કેટિંગ વ્યવસ્થાની સમીક્ષા કરી. તેણે પોતાની બદલાયેલી દુનિયા વિશે આખા વિશ્વમાં તમામને સંદેશો પહોંચાડવાનો રસ્તો શોધી કાઢ્યો અને પોતાના તારણોના આધારે બે વર્ષની યોજના લેખિતમાં તૈયાર કરી. આ યોજના તેણે કંપની સમક્ષ રજૂ કરી ત્યારે તરત જ તેના અમલ માટે તેને કંપનીમાં હોદ્દો આપવામાં આવ્યો.

તેણે કામ શરૂ કર્યું ત્યારે સ્વપ્ને પણ નહોતું વિચાર્યું કે તેના પ્રયાસોથી તે હજારો બધિર લોકોના જીવનમાં વાસ્તવમાં આશા જગાવશે અને રાહત આપશે. કહેવાની જરૂર નથી કે તેની મદદ વિના આ તમામ લોકો હંમેશને માટે બધિર રહ્યા હોત.

મેં અને તેની માતાએ બ્લેરના મનનું જે રીતે ઘડતર કર્યું એ રીતે જો ના કર્યું હોત તો તે જીવનભર મૂક-બધિર રહેત એ બાબતે મને શંકા નથી.

સાંભળવાની અને વાતચીત કરવાની અને તે દ્વારા એક સામાન્ય વ્યક્તિ તરીકે જીવન પસાર કરવાની ઈચ્છા મેં જ્યારે તેના મનમાં દાખલ કરી ત્યારે એ સંદેશો જાણે કે કુદરત સુધી પહોંચ્યો અને તેણે પણ એક સેતુ તરીકેની ભૂમિકા ભજવી અને તેના મગજ અને બહારની દુનિયા વચ્ચે ખામોશીની જે ખાઈ હતી તે પૂરી દીધી.

એ હકીકતનો ઈનકાર થઈ શકે તેમ નથી કે તીવ્ર ઈચ્છા વ્યવહારુ જીવનમાં વાસ્તવિક પણ બની શકે છે. બ્લેરે સામાન્ય વ્યક્તિની જેમ સાંભળી શકાય તેવી ઈચ્છા કરી અને હવે તે એમ કરી શકે છે. તે ખામી સાથે જન્મ્યો હતો અને તેની જેમ મનોબળ મક્કમ ના કરનાર કોઈ પણ અન્ય વ્યક્તિ એવી જ જિંદગી પસાર કરવા મજબૂર બની જાત.

અહીં નોંધપાત્ર મુદ્દો એ પણ છે કે તે જ્યારે બાળક હતો ત્યારે મેં એક નાનકડું 'સફેદ જૂઠ' તેના મનમાં રોપ્યું હતું અને તે દ્વારા તેને એવું માની લેવા તૈયાર કર્યો હતો કે તેની આ ખામી કે ખોડ એક મોટી મૂડી બની રહેશે જેનો લાભ પોતે લઈ શકશે, અને અંતે પુરવાર થયું. સાચી વાત તો એ છે કે એવી કોઈ સાચી કે ખોટી બાબત નથી જેના વિશે શ્રદ્ધા ઉપરાંત તીવ્ર ઈચ્છા રાખવામાં આવે તો તેને સાકાર કરી ના શકાય. આ લાક્ષણિકતાઓ મુક્ત છે અને કોઈ પણ હાંસલ કરી શકે છે.

મનોરાસાયણિક પ્રક્રિયાનો જાદુ

એક અખબારમાં મેમી શ્યુમન-હિંક વિશે એક નાનો ફકરો છપાયો હતો જેના ઉપરથી આ અસામાન્ય મહિલાની ગાયિકા તરીકેની સફળતાનો સંકેત મળે છે. અહીં હું એ આખો ફકરો ટાંકું છું કેમ કે આ સંકેતમાં તીવ્ર ઈચ્છાનો સ્પષ્ટ પડઘો સંભળાય છે,

– પોતાની કારકિર્દીના પ્રારંભમાં વિએના કોર્ટ ઓપેરાના દિગ્દર્શક પાસે મેમી શ્યુમન-હિંક પહોંચ્યાં અને પોતાના અવાજનો ટેસ્ટ કરવા તેમને વિનંતી કરી. પરંતુ દિગ્દર્શકે ટેસ્ટ ના લીધો. આ તદ્દન સાધારણ કક્ષાની અને અવ્યવસ્થિત કપડાં પહેરેલી છોકરી સામે નજર કર્યા પછી દિગ્દર્શક થોડા તિરસ્કાર સાથે બોલ્યા, "તારો ચહેરો સાવ આવો છે અને જરાય પર્સનાલિટી નથી તો કેવી રીતે તું ઓપેરામાં સફળ થવાની અપેક્ષા રાખે છે? મારી વહાલી દીકરી તું આ વિચાર જ છોડી દે. (કપડાં) સીવવાનો એક સંચો ખરીદી લે અને કામે લાગી જા. તું ક્યારેય ગાયિકા નહિ થઈ શકે."

ક્યારેય નહિ – એ તો ઘણો સમય કહેવાય. વિએના કોર્ટ ઓપેરાના દિગ્દર્શક ગાયકીની ટેક્નિક

બાબતે ઘણું જાણતા હતા, પરંતુ જીવનનું ધ્યેય બની જાય એવી ઈચ્છાની શક્તિ વિશે ખાસ જાણતા નહોતા. તેઓ આ શક્તિ વિશે જાણતા હોત તો એક જીનિયસ અર્થાત એક અસાધારણ પ્રતિભાને તક આપ્યા વિના જ તેની સાથે આ ભાષામાં વાત કરવાની ભૂલ ના કરત.

થોડાં વર્ષ પહેલાં મારા બિઝનેસ ભાગીદારો પૈકીના એક ભાગીદાર બીમાર પડી ગયા. સમય જતાં તેમની તબિયત વધુ ને વધુ કથળવા લાગી અને છેવટે તેમને ઑપરેશન માટે હૉસ્પિટલમાં દાખલ કરવામાં આવ્યા. ડૉક્ટરે મને કહ્યું કે મારા એ સાથીદાર ઑપરેશન થિયેટરમાંથી જીવિત અવસ્થામાં પાછા આવે એવી શક્યતા સાવ નહિવત્ છે, પરંતુ એ ડૉક્ટરનો અભિપ્રાય હતો, દર્દીનો અભિપ્રાય એવો નહોતો. તેમને ઑપરેશન થિયેટરમાં લઈ જવામાં આવ્યા તે પહેલાં તેમણે મને તેમના અશક્ત થઈ ગયેલા અવાજમાં કહ્યું, ‘‘ચીફ, થોડા દિવસમાં હું સાજો થઈને બહાર આવી જઈશ.’’ તે સમયે તેમની સાથે રહેલી નર્સે મારી સામે દયામણી નજરે જોયું. પરંતુ દર્દી માટે સમય સારો નહોતો. બધું પૂરું થઈ ગયા પછી તેમના ડૉક્ટરે મને કહ્યું, ‘‘આ વ્યક્તિને માત્ર તેમની ઈચ્છાએ જ જીવાડ્યા છે. તેમણે મૃત્યુની સંભાવના સ્વીકારવાનો ઈનકાર ના કર્યો હોત તો તેઓ બચી શક્યા ના હોત.’’

શ્રદ્ધાની સાથે ભળેલી ઈચ્છાની શક્તિમાં મને વિશ્વાસ છે, કેમ કે મેં જોયું છે કે આ શક્તિ માણસને તદ્દન નીચલા સ્તરેથી ઉચ્ચ સ્થાને લઈ જાય છે અને સમૃદ્ધિ પણ અપાવે છે. આ શક્તિ માણસને મૃત્યુના મુખમાંથી પરત લાવી હોય એ મેં જોયું છે, કોઈ વ્યક્તિને ૧૦૦ વખત નિષ્ફળતા મળી હોય તેમ છતાં આ શક્તિની મદદથી તે ફરી સફળતાના માર્ગે આવ્યા હોય તે પણ મેં જોયું છે, મેં જોયું છે કે કુદરતે મારા પુત્રને કાન નામના અંગ વિના જ આ પૃથ્વી ઉપર મોકલ્યો હતો છતાં આ શક્તિની મદદથી જ તે એક સામાન્ય, સુખી અને સફળ જીવન જીવી શક્યો.

તો, કોઈ વ્યક્તિ ઈચ્છાની આ શક્તિ કેવી રીતે મેળવી અને ઉપયોગ કરી શકે? તેનો જવાબ આ પુસ્તકમાં આ પ્રકરણ તેમ જ પછીનાં પ્રકરણોમાં આપવામાં આવ્યો છે.

કુદરતે કોઈ દેખીતા સ્પષ્ટ સ્વરૂપ વિના ‘મનોરાસાયણિક પ્રક્રિયા’નો અસાધારણ અને શક્તિશાળી સિદ્ધાંત આપ્યો છે જેના દ્વારા મજબૂત ઈચ્છા જાગે છે અને એવી ઈચ્છા કદી અશક્ય શબ્દને ઓળખતી નથી અને નિષ્ફળતા જેવી કોઈ બાબતનો સ્વીકાર પણ નથી કરતી.



આપણે પોતે પાળ ન બાંધી દઈએ
ત્યાં સુધી મનને કોઈ
મર્યાદાઓ નડતી નથી

*

ગરીબી અને અમીરી બંને
વિચારપ્રક્રિયાનું જ
પરિણામ છે

૩
શ્રદ્ધા

ઈચ્છા પૂરી થઈ છે એવી વાસ્તવિક કલ્પના
કરવી અને તેમાં વિશ્વાસ રાખવો
ધનવાન થવાનું બીજું પગલું

મનનું મુખ્ય ચાલકબળ શ્રદ્ધા છે. આ શ્રદ્ધા અને વિચાર-ધ્યેય એક થાય ત્યારે તેનાં વાઈબ્રેશન તત્કાળ સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ (અજાગ્રત મન)માં ઝીલાઈને આધ્યાત્મિક સ્વરૂપ ધારણ કરે છે. આમ પ્રાર્થનાથી તે પણ અનંત જ્ઞાનમાં પરિવર્તિત થાય છે.

તમામ મુખ્ય હકારાત્મક લાગણીઓમાં સૌથી શક્તિશાળી લાગણીઓ શ્રદ્ધા, પ્રેમ અને સેક્સની હોય છે. આ ત્રણે લાગણી એકબીજામાં ભળી જાય ત્યારે વિચાર ઉપર તેની એવી જાદુઈ અસર થાય છે કે તે સીધી સબકૉન્સિયસ માઈન્ડમાં પહોંચી જાય છે. અહીં તે અનંત જ્ઞાનમાંથી પ્રતિભાવ મેળવનાર એકમાત્ર આધ્યાત્મિક સ્વરૂપમાં પરિવર્તિત થાય છે.

શ્રદ્ધાનો વિસ્તાર કેવી રીતે કરવો

ઈચ્છાને ભૌતિક અથવા નાણાકીય સ્વરૂપ આપનાર આત્મ-સંકલ્પના સિદ્ધાંતની સારી સમજ આપે તેવું નિવેદન આ પ્રમાણે છે: શ્રદ્ધા એટલે એવી માનસિક સ્થિતિ જે આત્મ-સંકલ્પના સિદ્ધાંત મારફત સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને વારંવાર સૂચનાઓ આપીને અથવા મક્કમતાપૂર્વક રજૂઆત કરીને ઊભી કરી શકાય છે અથવા તૈયાર કરી શકાય છે.

આ વાત સમજવા માટે આવી રીતે સમજી શકાય, આ પુસ્તક વાંચવાના તમારા હેતુ વિશે વિચારો. સ્વાભાવિક રીતે જ આ હેતુ અદૃશ્ય એવી ઈચ્છાશક્તિને તેના ભૌતિક સ્વરૂપ અર્થાત નાણાંમાં પરિવર્તિત કરવાનો છે. આત્મસંકલ્પના પ્રકરણમાં આપવામાં આવેલી સૂચનાઓ તથા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ અંગેની સૂચનાઓનું પાલન કરીને તમે તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને એ માનવા માટે સમજાવી શકો છો કે તમે જે મેળવવા ધારો છો એ તમને મળશે અને તે એ માન્યતા ઉપર કામગીરી કરશે જેને તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડે ‘શ્રદ્ધા’ના સ્વરૂપમાં પરત આપી છે, આ પછી તમે જેની ઈચ્છા કરી છે તે મેળવવા માટે નિશ્ચિત આયોજન કરવાનું રહેશે.

૧૩ સિદ્ધાંતોને આત્મસાત કરી લીધા પછી શ્રદ્ધા માટેની મન:સ્થિતિને તમે વિકસાવી શકો છો. તેનું કારણ એ છે કે આ સિદ્ધાંતોના અમલ અને ઉપયોગ દ્વારા મનની આવી સ્થિતિ આપોઆપ વિકસે છે.

શ્રદ્ધાની લાગણી આપોઆપ વિકસાવવા માટેની એકમાત્ર જાણીતી પદ્ધતિ તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને વારંવાર આદેશો આપવા એ જ છે.

કદાચ આનો અર્થ નીચે આપેલા ઉદાહરણ પરથી વધારે સ્પષ્ટ રીતે સમજી શકાશે કે લોકો ક્યારેક શા માટે અપરાધી બની જતા હશે. એક પ્રખ્યાત ક્રિમિનોલોજિસ્ટે આ અંગે કહ્યું હતું કે, ''લોકો પ્રથમ વખત અપરાધ કરે ત્યારે તેના પ્રત્યે તેમને પોતાને જ તિરસ્કાર પેદા થાય છે. જો તેઓ થોડા વધુ સમય માટે અપરાધના સંપર્કમાં રહે તો તેનાથી ટેવાઈ જાય છે અને તેનો સ્વીકાર કરી લે છે. જો તેઓ લાંબા સમય સુધી આ સ્થિતિમાં રહે તો છેવટે તેઓ અપરાધનો સ્વીકાર કરી લે છે એટલું જ નહીં, પરંતુ તેનાથી પ્રભાવિત થઈ જાય છે.''

આ બાબતને બીજા શબ્દોમાં એ રીતે સમજાવી શકાય કે જો કોઈ વિચારોને વારંવાર સબકૉન્સિયસ માઈન્ડમાં દાખલ કરવામાં આવે તો છેવટે તે તેનો સ્વીકાર કરી લે છે અને એ પ્રક્રિયા જે તે વ્યક્તિને વ્યવહારુ રીતે સાનુકૂળ પડે તેવું ભૌતિક સ્વરૂપ ધારણ કરી લે છે.

આ સંદર્ભમાં આ નિવેદનને ફરીથી સમજવા પ્રયાસ કરો, કે લાગણીસભર એવા તમામ વિચારો જેમાં શ્રદ્ધા ભળી હોય તે તત્કાળ ભૌતિક સ્વરૂપમાં પરિવર્તિત થવા લાગે છે.

વિચારોમાં લાગણી ભળે ત્યારે એ પરિબળો ધ્યેયને-વિચારોને મહત્ત્વ, જીવન તથા ગતિશીલતા આપે છે. શ્રદ્ધા, પ્રેમ અને સેક્સ વ્યક્તિગત ધોરણે કોઈ લાગણી પેદા કરી શકે તેના કરતાં વધુ ગતિશીલતા એ ત્રણે એકબીજામાં ભળે ત્યારે જ આવે છે.

શ્રદ્ધાની સાથે ભળેલી વિચારપ્રક્રિયા પછી તે હકારાત્મક લાગણીની હોય કે નકારાત્મક હોય પણ એ સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ સુધી તો પહોંચે જ છે અને તેને પ્રભાવિત કરે છે.

કમનસીબી કોઈના 'નસીબમાં' નથી હોતી

આ નિવેદનથી તમે સમજી શકશો કે સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ જે રીતે હકારાત્મક અથવા રચનાત્મક વિચાર પ્રક્રિયા ઉપર કામગીરી કરે છે બરાબર એ જ રીતે નકારાત્મક અથવા વિધ્વંસક ગણાય તેવા વિચારોની પ્રક્રિયા ઉપર પણ કામગીરી કરે છે. આ અજ્ઞાત બાબતને લાખો-કરોડો લોકો " કમનસીબી" તરીકે ઓળખે છે.

એવા કરોડો લોકો છે જે એમ જ માન્યા કરે છે કે કોઈક અજ્ઞાત પરિબળ ઉપર તેમનો અંકુશ નહીં હોવાને કારણે તેમના 'ભાગ્ય'માં માત્ર ગરીબી અને નિષ્ફળતા જ છે. વાસ્તવિક્તા એ છે કે નકારાત્મક માન્યતાને કારણે તેઓ તેમના પોતાના 'કમનસીબ'નું ઘડતર કરતા હોય છે, કેમ કે તેમનું સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ માત્ર આવી નકારાત્મક્તા ઝીલતું હોય છે અને તેને વાસ્તવિક સ્વરૂપ આપતું હોય છે.

તમારા લાભ માટે આ સ્થળે ફરી એ સૂચન કરવાનું યોગ્ય રહેશે કે તમે જે ઈચ્છતા હો તેને વાસ્તવિક બનાવવા અથવા નાણાકીય લાભ લેવા માગતા હો તેના વિશે સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને એવી અપેક્ષા કે માન્યતા સાથે એવો સંદેશો આપી શકો છો કે એ પરિવર્તન ખરેખર થશે જ. તમારી માન્યતા અથવા શ્રદ્ધા જ તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડની કામગીરીને નિર્ધારિત કરશે. મારા પુત્રના સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને જે રીતે મેં 'ગેરમાર્ગે' દોર્યું હતું એ રીતે આત્મસંકલ્પ દ્વારા તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને સૂચના આપતા હોવ ત્યારે તેને 'ગેરમાર્ગે' દોરતાં તમને કોઈ રોકતું નથી.

આ 'છેતરપિંડી'ને વધુ વાસ્તવિક બનાવવા માટે તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને સંદેશો આપતી વખતે તમારી જાતે એવી ધારણા કરો કે તમે જે ઈચ્છતા હતા એ ભૌતિક વસ્તુ તમે ખરેખર મેળવી લીધી છે.

સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ – આ બાબતને પ્રાપ્ત સીધા અને વ્યવહારુ માધ્યમ મારફત, જેટલી મક્કમ માન્યતા અથવા શ્રદ્ધાથી કહેવામાં આવી હશે તેના પ્રમાણમાં તેને વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં પલટી

નાખશે.

દેખીતી રીતે સફળ થવાની પ્રક્રિયાનો પ્રારંભ કરવા માટે અહીં પૂરતા પ્રમાણમાં પ્રોત્સાહન આપવામાં આવ્યું છે જેની મદદથી કોઈ પણ વ્યક્તિ પ્રયોગ અને પ્રેક્ટિસ દ્વારા શ્રદ્ધાને કોઈ પણ બાબત સાથે જોડીને સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને આદેશ-સૂચના આપી શકે છે.

તમારા મનમાં રચનાત્મક લાગણીઓનું પ્રભુત્વ રહે અને નકારાત્મક લાગણીઓ નાબૂદ થાય તેવું પ્રોત્સાહન તમારા માટે આવશ્યક છે.

હકારાત્મક લાગણીઓના પ્રભુત્વવાળું મન શ્રદ્ધાની માનસિક સ્થિતિ માટે વધારે ઉપયોગી બની જાય છે. આવું પ્રભુત્વ ધરાવતું મન સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને કદાચ એવી જ સૂચનાઓ આપશે જેને તે સ્વીકારે અને તે અંગે તત્કાળ પગલાં લે.

આત્મસંકલ્પ દ્વારા શ્રદ્ધાની મનઃસ્થિતિ કેળવી શકાય

પ્રાચીનકાળથી ધર્મના વડાઓ સંઘર્ષરત માનવજાતને આ કે તે બાબતમાં, કોઈ સિદ્ધાંતમાં અથવા પંથમાં 'શ્રદ્ધા રાખવા'નો ઉપદેશ આપતા રહ્યા છે, પરંતુ આ શ્રદ્ધા કેવી રીતે રાખવી તેના વિશે લોકોને કંઈક સચોટ કહેવામાં નિષ્ફળ રહ્યા છે. તેમણે એવું નથી કહ્યું કે, ''શ્રદ્ધા એ એવી માનસિક સ્થિતિ છે જે આત્મસંકલ્પ દ્વારા હાંસલ કરી શકાય છે.''

જ્યાં શ્રદ્ધા ના હોય ત્યાં તે વિકસાવવા માટેના જે જાણીતા સિદ્ધાંતો છે એ તમામ વિશે અમે કોઈ પણ સામાન્ય માણસને સમજાય એવી ભાષામાં માહિતી આપીશું.

તમારા પોતાનામાં શ્રદ્ધા રાખો, શ્રદ્ધા એ અમર્યાદ છે.

અમે શરૂ કરીએ તે પહેલાં તમને ફરીથી એ યાદ અપાવવું જરૂરી છે કે, શ્રદ્ધા એ 'શાશ્વત અમૃત' છે. તે લાગણીના આવેગને જીવન, શક્તિ અને ગતિશીલતા આપે છે.

ઉપર જણાવેલું નિવેદન એક, બે,પાંચ... એમ વારંવાર વાંચવું આવશ્યક છે. તે મોટા અવાજે વાંચવામાં આવે તે પણ વધારે જરૂરી છે.

ધનવાન થવાની આખી પ્રક્રિયા માટે શ્રદ્ધા જ પ્રારંભબિંદુ છે.

શ્રદ્ધા એ એવા તમામ 'ચમત્કારો' એવા તમામ રહસ્યોનો આધાર છે જેને વિજ્ઞાનના નિયમોથી સમજાવી શકાતી નથી.

નિષ્ફળતાને દૂર કરવાની એક માત્ર જાણીતી દવા શ્રદ્ધા છે.

શ્રદ્ધા એ એક એવું તત્ત્વ, એવું 'રસાયણ' છે જે પ્રાર્થનાની સાથે ભળે તો વ્યક્તિને સીધો અનંતજ્ઞાનનો માર્ગ બતાવી શકે છે.

શ્રદ્ધા એક એવું તત્ત્વ છે જે માણસના સીમિત મનમાં ઉદ્ભવેલા વિચારના એક સામાન્ય વાઈબ્રેશનને આધ્યાત્મિક સ્વરૂપમાં તબદીલ કરી શકે છે.

શ્રદ્ધા જ એકમાત્ર એવી એજન્સી છે જેના મારફત માણસ બ્રહ્માંડની અમયાર્દ શક્તિ સુધી પહોંચી શકે છે અને તેનો ઉપયોગ કરી શકે છે.

આત્મસંકલ્પનો જાદુ

આ બાબતનો પુરાવો સીધોસાદો અને સરળતાથી સમજાવી શકાય તેવો છે. તે આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતની સાથે આવે છે. આથી આત્મસંકલ્પના વિષય ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો અને તે શું છે તથા શું હાંસલ કરવા સમર્થ છે તે શોધી કાઢો.

એ હકીકત બહુ જાણીતી છે કે વ્યક્તિ સાચું કે ખોટું નિવેદન પોતાની જાતને વારંવાર કહ્યા કરે તેને જ તે માનવા લાગે છે. માણસ જો એક જૂઠ વારંવાર રીપિટ કરે તો છેવટે એ જૂઠનો જ સત્ય તરીકે

સ્વીકાર કરી લે છે. એટલું જ નહિ પરંતુ તે તેને સત્ય જ માની લેશે. દરેક માણસ જે છે તે હોવાનું કારણ તેમના મન ઉપર હાવી થતા વિચારો છે, તેમના મન ઉપર તેઓ આ વિચારોને હાવી થવાની પરવાનગી આપે છે. માણસ ઈરાદાપૂર્વક પોતાના મનમાં વિચારો લાદે છે, તેને સહાનુભૂતિથી પંપાળે છે અને તેને એક અથવા વધુ લાગણીઓ સાથે ભેળવી દે છે એટલું જ નહીં, પરંતુ તેને પ્રોત્સાહિત કરતાં પરિબળો પોતે જ ઘડે છે જેને પરિણામે છેવટે આ બાબત વ્યક્તિની પ્રત્યેક હિલચાલ, પગલાં અને કાર્યો ઉપર નિયંત્રણ મેળવી લે છે.

સત્યનું એક અત્યંત મહત્ત્વનું નિવેદન આ પ્રમાણે છે:

> જે વિચારો કોઈ પણ એક પ્રકારની લાગણી સાથે ભળે ત્યારે
> તે અન્ય એવા જ સમાન અથવા સંલગ્ન વિચારોને આકર્ષે
> એવા 'ચુંબકીય' પરિબળની રચના કરે છે .

આમ લાગણીની સાથે 'ચુંબકીય તત્ત્વ' બની જતા વિચારોને અનાજના એક બીજ સાથે સરખાવી શકાય. આ બીજને ફળદ્રુપ જમીનમાં રોપવામાં આવે ત્યારે તેમાંથી ફણગો ફૂટે છે, તે વિસ્તાર પામે છે અને તેમાં સતત વધારો થતો જ રહે છે. આ પ્રક્રિયા ત્યાં સુધી થતી રહે છે જ્યાં સુધી એક નાનું બીજ તેના જેવા જ બીજા લાખો બીજમાં રૂપાંતર થાય.

માનવમન સતત એવાં વાઈબ્રેશનને આકર્ષતું હોય છે જે તેના મન ઉપર હાવી થયેલા વિચારો સાથે સંવાદિતા સાધી શકે. વ્યક્તિ પોતાના મનમાં જે વિચાર, આઈડિયા, યોજના કે હેતુ ધારણ કરતી હોય તેને સુસંગત બાબતોને જ આકર્ષે છે, તેને પોતાના પરિબળમાં સામેલ કરે છે અને ત્યાં સુધી તેમાં સતત વધારો થતો રહે છે જ્યાં સુધી જે તે વ્યક્તિ ઉપર હાવી ના થઈ જાય.

હવે પ્રારંભિક મુદ્દા પર પાછા ફરીએ અને એક વિચાર, યોજના અથવા હેતુનો મૂળ વિચાર કેવી રીતે મનમાં રોપાય છે તે જાણી લઈએ. આ અંગેની માહિતી સીધીસાદી રીતે આપવામાં આવેલી છે કે, કોઈ પણ આઈડિયા, યોજના કે હેતુ વિચારોના રીપિટિશન મારફત મનમાં દાખલ કરવામાં આવે છે. આથી જ તમને તમારા ધ્યેય વિશે અથવા મુખ્ય હેતુ વિશે લખવાનું, તેને મોઢે કરવાનું તથા તેનાં વાઈબ્રેશન તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ સુધી ના પહોંચે ત્યાં સુધી રોજેરોજ તેનો મોટા અવાજે પુનરોચ્ચાર કરવા જણાવવામાં આવે છે.

કોઈ પણ કમનસીબ વાતાવરણના પ્રભાવને ફગાવી દેવા માટે મક્કમ બનો અને તમારા પોતાના જીવનનું વ્યવસ્થિત ઘડતર કરો. તમારી માનસિક મૂડી અને જવાબદારીની સમીક્ષા કરતી વખતે તમારા ધ્યાનમાં આવશે કે આત્મવિશ્વાસનો અભાવ એ તમારી સૌથી મોટી નબળાઈ છે. પરંતુ આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતની મદદથી આ ખામીને જીતી શકાય છે તથા ડરને હિંમતમાં તબદીલ કરી શકાય છે. આ સિદ્ધાંતને સરળતાપૂર્વક આચરણમાં મૂકી શકાય. તે માટે હકારાત્મક વિચારઆવેગને લખીને તેને યાદ કરી લેવો જોઈએ તથા તમારા મનની સબકૉન્સિયસ ફેકલ્ટીમાં તે કામગીરીનો ભાગ ના બને ત્યાં સુધી તેનો સતત પુનરોચ્ચાર કરવો જોઈએ.

આત્મવિશ્વાસની ફોર્મ્યુલા

એક : જીવનમાં મારા નિર્ધારિત હેતુને હાંસલ કરવાની મારામાં ક્ષમતા છે તે હું જાણું છું, આથી

તે હાંસલ કરવાની દિશામાં સતત, એકધારા પગલાં લેવા હું મારી જાત સમક્ષ માગણી કરું છું અને અત્યારે જ એ પગલાં લેવાનું શરૂ કરું છે.

બે : મને ખાતરી છે કે મારા મન ઉપર હાવી થયેલા વિચારો છેવટે નક્કર પગલાંમાં પરિણમશે અને ધીમેધીમે વાસ્તવિક સ્વરૂપ ધારણ કરશે, આથી હું જે બનવા ધારું છું તેના વિશે દરરોજ ૩૦ મિનિટ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરું છું, તે રીતે મારા મનમાં એક સ્પષ્ટ ચિત્ર તૈયાર કરું છું.

ત્રણ : આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંત મારફત મારા મનમાં હું જે કંઈ ધારણા કરું છું તે હાંસલ કરવા છેવટે મારે કોઈ વ્યવહારુ માર્ગની જરૂર પડશે તે હું જાણું છું, આથી મારામાં આત્મવિશ્વાસ જગાવવા માટે હું દરરોજ દસ મિનિટ ફાળવીશ.

ચાર : જીવનમાં મારા નિશ્ચિત મુખ્ય હેતુ વિશે સ્પષ્ટ અને વિગતવાર લખાણ કર્યું છે, અને તે હાંસલ કરવા માટે પૂરતો આત્મવિશ્વાસ ના વિકસે ત્યાં સુધી પ્રયાસ કરવાનું ચાલુ જ રાખીશ.

પાંચ : હું સારી રીતે જાણું છું કે માત્ર સત્ય અને ન્યાયના આધારે મળેલી મિલકત અને સત્તા જ લાંબો સમય ટકી શકે છે, આથી હું એવાં કોઈ કામ નહિ કરું જે તેની સાથે સંકળાયેલા તમામને લાભકર્તા ના હોય. હું જે પરિબળોનો ઉપયોગ કરવા માગું છું તે આકર્ષીને તથા અન્ય લોકોનો સહકાર મેળવીને હું સફળ થઈશ. બીજા લોકોની સેવા કરવાની મારી તૈયારી હોવાને કારણે મારી સેવામાં હું અન્ય લોકોને સામેલ કરીશ. સમગ્ર માનવજાત માટે પ્રેમનો ફેલાવો કરીને ધિક્કાર, ઈર્ષા, સ્વાર્થભાવના તથા આશંકાને દૂર કરીશ, કેમ કે હું જાણું છું કે બીજાઓ પ્રત્યે નકારાત્મક અભિગમ રાખીને હું ક્યારેય સફળ નહિ થઈ શકું. લોકોમાં તેમ જ મારા પોતાનામાં હું વિશ્વાસ રાખીશ અને તે દ્વારા લોકોને મારામાં વિશ્વાસ રાખતા કરીશ. આ ફોર્મ્યુલા ઉપર હું મારા હસ્તાક્ષર કરીશ, તે મોઢે કરી દઈશ અને દરરોજ દિવસમાં એક વખત મોટેથી રીપિટ કરી. આ પ્રક્રિયા એવા પૂરા વિશ્વાસ સાથે કરીશ કે તે મારા વિચારો અને પગલાંને પ્રભાવિત કરે અને હું આત્મનિર્ભર અને સફળ વ્યક્તિ બની શકું.

આ ફોર્મ્યુલાની પાછળ કુદરતનો નિયમ કામ કરે છે, પરંતુ હજુ સુધી કોઈ માણસ તેને સમજાવી શકવા સમર્થ નથી. જોકે આ નિયમને કયા નામથી ઓળખવો એનું ખાસ કોઈ મહત્ત્વ નથી, મહત્ત્વ માત્ર એ હકીકતનું છે કે જો તેનો રચનાત્મક રીતે ઉપયોગ કરવામાં આવે તો માનવજાતના ગૌરવ અને સફળતા માટે તે શ્રેષ્ઠ કામગીરી કરે છે. બીજી તરફ જો તેનો વિધ્વંસક ઉપયોગ કરવામાં આવે તો તે તત્કાળ નાશ પામે છે. આ વિધાનમાં અત્યંત મહત્ત્વનું સત્ય રહેલું છે કે, જે લોકો આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતનો નકારાત્મક ઉપયોગ કરે છે તેઓ છેવટે હારી જાય છે તથા ગરીબી, દુ:ખ અને હતાશા જ પામે છે. તેનું દેખીતું કારણ એ જ છે કે વિચારના તમામ આવેગો છેવટે વાસ્તવિક સ્વરૂપ ધારણ કરતા હોય છે.

નકારાત્મક વિચારો ભારે નુકસાન કરી શકે

માણસનું સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ હકારાત્મક અને નકારાત્મક વિચારપ્રક્રિયા વચ્ચે ભેદ પાડી શકતું નથી. આપણે આપણી વિચારપ્રક્રિયા દ્વારા જે સામગ્રી તેને પૂરી પાડીએ તે પ્રમાણે જ તે વર્તે છે. સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ જે રીતે હિંમત અથવા શ્રદ્ધા ધરાવતા વિચારને વાસ્તવિકતામાં પરિવર્તિત કરે છે તે જ રીતે તે ભયપ્રેરિત વિચારોને પણ વાસ્તવિકતામાં તબદીલ કરશે.

જે રીતે વીજળીનો રચનાત્મક ઉપયોગ કરવામાં આવે તો તે લાઈટ આપે કે પછી ખેતરમાં

મોટરપંપ ચલાવી શકે, પરંતુ ખોટી રીતે ઉપયોગ થાય તો જીવનનો ભોગ પણ લઈ લે, બરાબર એ જ રીતે આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતનો યોગ્ય ઉપયોગ થાય તો તમને શાંતિ અને સમૃદ્ધિ મળી શકે અન્યથા તમે પીડા, નિષ્ફળતા અને મૃત્યુની ગર્તામાં ધકેલાઈ જાવ.

જો તમે તમારા મનને ભય, આશંકા અને અવિશ્વાસથી ભરશો અને એ પરિબળોનો આત્મજ્ઞાન મેળવવા માટે ઉપયોગ કરશો તો આત્મસંકલ્પનો કાયદો અવિશ્વાસના સ્પિરિટને ગ્રહણ કરશે અને તેનો એક પેટર્ન તરીકે ઉપયોગ કરશે. છેવટે પરિણામ એ આવશે કે તમારું સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ એ બાબતને જ વાસ્તવિક સ્વરૂપ આપશે.

પવન જે રીતે એક જહાજને પૂર્વ દિશામાં અને બીજાને પશ્ચિમ દિશામાં લઈ જાય છે એવી જ રીતે તમે તમારા વિચારોના શઢને કઈ દિશામાં રાખો છો તેના આધારે આત્મસંકલ્પનો કાયદો તમને કાંતો ઊંચે લઈ જશે અથવા નીચે પટકી દેશે.

કોઈ પણ વ્યક્તિને તેની કલ્પનાથી પર સિદ્ધિના સર્વોચ્ચ શિખરે લઈ જનાર આત્મસંકલ્પના કાયદાને નીચેની કાવ્ય પંક્તિઓમાં સારી રીતે સમજાવવામાં આવ્યો છે:

" પરાજયનો વિચાર પરાજય જ
નોંતરે છે ,
હિંમત વિના તો સિદ્ધિ મળતી
નથી,
જીતવું છે, પરંતુ શ્રદ્ધા નથી
તો જીત મળતી જ નથી ."

" પરાજિત મન એ જ પરાજય છે ,
સફળતા હિંમતને વરે એ દુનિયાનો
નિયમ
તેથી જ તો કહેવાયું ,
મન હોય તો માળવે જવાય ."

" વિજયનો વિચાર એ જ તમારી જીત
છે ,
શિખરે પહોંચવા મક્કમ હશે મન
તો કપરાં ચઢાણ કોઈ વિસાતમાં નથી
."

" જિંદગીનો જંગ કાયમ
બળવાન નથી જીતતા,
પણ, માત્ર આત્મવિશ્વાસ જ
વિજેતા નક્કી કરે છે."

જે શબ્દો ઉપર ભાર મૂકવામાં આવ્યો છે તે ધ્યાનપૂર્વક જૂઓ અને કવિના મનમાં જે ઊંડો અર્થ

સમાયેલો છે તે તમે પણ પકડી શકશો.

તમારામાં કયું જીનિયસ છૂપાયું છે?

તમારા ઘડતરની પ્રક્રિયામાં ક્યાંક સિદ્ધિ માટેનું બીજ સૂતેલું પડ્યું છે. તેને જગાડવામાં આવે અને કામે લગાડવામાં આવે તો તમને એટલી અસાધારણ ઊંચાઈએ લઈ જાય જ્યાં પહોંચવાની તમે કદી કલ્પના પણ ન કરી હોય.

જે રીતે એક શ્રેષ્ઠ સંગીતકાર વાયોલિનના તારમાંથી અદ્ભુત સંગીતની સૂરાવલી રેલાવે છે એવી જ રીતે તમે પણ તમારા મનમાં સૂતેલા જીનિયસને જગાડીને તમે જે હાંસલ કરવા માગતા હો તે ધ્યેય તરફ તેને આગળ ધપાવી શકો છો.

અબ્રાહમ લિંકને ૪૦ વર્ષની ઉંમર સુધી જે કંઈ કર્યું તેમાં માત્ર નિષ્ફળતા જ મળી હતી. તેમને જીવનમાં એક જબરજસ્ત અનુભવ ના થયો ત્યાં સુધી તો તેઓ સાવ સામાન્ય માનવી હતા જેની કોઈ ક્યાંય નોંધ નહોતું લેતું. પણ આ અનુભવે તેમના મન અને હૃદયમાં સૂતેલા જીનિયસને જગાડી દીધો અને આ વિશ્વને એક મહાન માણસ મળ્યો. એ 'અનુભવ'માં વેદના અને પ્રેમની લાગણીઓનું મિશ્રણ થયું હતું. તેમને આ અનુભવ આપનાર એન્ન રુટલીગ નામની એક મહિલા હતી. લિંકને આ મહિલાને સાચો પ્રેમ કર્યો હતો.

એ હકીકત તો જાણીતી છે કે પ્રેમની લાગણી શ્રદ્ધા તરીકે ઓળખાતી મનની સૌથી નજીકની સ્થિતિ સાથે જોડાયેલી છે. આ કારણે જ વ્યક્તિના વિચાર આવેગને આધ્યાત્મિકતા સુધી લઈ જનાર સૌથી મોટું પરિબળ પ્રેમ જ છે. પોતાની સંશોધન કામગીરી દરમિયાન આ લેખકે અસાધારણ સિદ્ધિ મેળવનાર સેંકડો લોકોનાં જીવન અને કામગીરીની સમીક્ષા પરથી શોધી કાઢ્યું કે લગભગ આ તમામ લોકોના જીવનમાં કોઈ એક મહિલાના પ્રેમનો પ્રભાવ અવશ્ય હતો.

તમારે જો શ્રદ્ધાની શક્તિનો પુરાવો જોઈતો હોય તો જે લોકોએ તેનો ઉપયોગ કર્યો છે તેવાં સ્ત્રી-પુરુષોની સિદ્ધિઓનો અભ્યાસ કરો. આવી યાદીમાં પહેલું નામ નઝરીનનું આવશે. ખ્રિસ્તી ધર્મનો આધાર શ્રદ્ધા છે. જોકે આ મહાન પરિબળ બાબતે અસંખ્ય લોકોને ગેરમાર્ગે દોરવામાં આવ્યા છે અથવા દોરાયા છે.

ક્રાઈસ્ટના ઉપદેશ અને સિદ્ધિઓની સંખ્યા અને તેનું સત્ત્વ શ્રદ્ધાથી વધારે કે ઓછું નથી. જોકે એ વાત અલગ છે કે આ બાબતોને 'ચમત્કારો' તરીકે ઓળખાવવામાં આવેલી છે. 'ચમત્કારો' જેવી જો કોઈ બાબત હોય તો તે માત્ર શ્રદ્ધા મારફત જ પેદા થઈ છે.

સમગ્ર માનવજાતિમાં જાણીતા થયેલા મહાત્મા ગાંધી શ્રદ્ધાની શક્તિનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ છે. પૂરી માનવજાતમાં શ્રદ્ધાની શક્તિના જે અસાધારણ ઉદાહરણો જોવા મળે છે તે આ મહામાનવે સાકાર કરી બતાવ્યા હતા. આધુનિક યુગમાં કોઈપણ જીવિત વ્યક્તિ કરતાં વધુ શક્તિ ગાંધીજીએ બતાવી છે અને આશ્ચર્યની વાત તો એ છે કે આ માટે તેમની પાસે નાણાં, યુદ્ધટેન્કો, સૈનિકો કે પછી યુદ્ધ માટેની અન્ય કોઈ પણ સામગ્રી જેવાં સત્તાનાં પરંપરાગત સાધનો નહોતાં. ગાંધીજી પાસે નાણાં નહોતા, ઘર નહોતું કે વૈભવી વસ્ત્રો પણ નહોતાં, પરંતુ તેમની પાસે શક્તિ હતી. એ શક્તિ તેમણે કેવી રીતે હાંસલ કરી હતી?

તેમણે શ્રદ્ધાના સિદ્ધાંત અંગેની પોતાની સમજ દ્વારા એ શક્તિ ઊભી કરી હતી, જેને તેમણે ૨૦ કરોડ લોકોના મનમાં ટ્રાન્સપ્લાન્ટ કરી હતી.

ગાંધીજીએ અદ્ભુત શાણપણથી ૨૦ કરોડ લોકોના મનને પ્રભાવિત કર્યાં હતાં અને તમામને એક જ મનની જેમ સંગઠિત કરીને સામૂહિક રીતે આગળ લઈ ગયા હતા.

શ્રદ્ધા સિવાયનું પૃથ્વી પરનું બીજું કયું પરિબળ આ કામ કરી શક્યું હોત ?

એક આઈડિયાથી નસીબનું ઘડતર

વેપાર-ઉદ્યોગના સંચાલન માટે શ્રદ્ધા અને સહકારની આવશ્યકતા છે અને તેથી જ અહીં એક ઘટનાની સમીક્ષા કરવાનું રસપ્રદ અને લાભદાયી રહેશે. આ ઘટના ઉદ્યોગપતિઓ અને વેપારીઓ કઈ પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરીને કેવી રીતે જંગી નાણાં કમાય છે તેની શ્રેષ્ઠ સમજ આપે છે – તેમણે આશા છોડી દેતાં પહેલાં કંઈક મેળવવા પ્રયાસ કર્યો હતો.

આ વાત સમજાવવા માટે છેક વર્ષ ૧૯૦૦ની એક ઘટના પસંદ કરવામાં આવી છે જ્યારે યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કૉર્પોરેશનની રચના થઈ હતી. તમે આ સ્ટોરી વાંચો ત્યારે મનમાં આ મૂળભૂત તથ્યો યાદ રાખશો તો સમજી શકશો કે એકાદ આઈડિયાને કેવી રીતે જંગી કમાણીમાં બદલી શકાય છે.

અત્યંત વ્યાપક નાણાકીય સામ્રાજ્ય કેવી રીતે ઊભા થતાં હશે એવું આશ્ચર્ય જો અનેક લોકોની જેમ તમને પણ થતું હોય તો યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કોર્પોરેશનની સ્ટોરી પ્રેરણાદાયી બની રહેશે. માણસો વિચાર કરીને પણ ધનવાન થઈ શકે છે એ બાબતે જો તમને શંકા હોય તો આ સ્ટોરી એ શંકા દૂર કરી શકે એમ છે કેમ કે આ પુસ્તકમાં જે સિદ્ધાંતો જણાવવામાં આવ્યા છે તેનો ઘણોખરો ઉપયોગ યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલની સ્ટોરીમાં જોઈ શકાશે.

એક આઈડિયાની શક્તિનું દંગ કરી દે તેવું વર્ણન ન્યૂ યોર્ક વર્લ્ડ-ટેલિગ્રામમાં જ્હોન લોવેલે કર્યું હતું અને તેમના સૌજન્યથી તે અહીં પુન: પ્રકાશિત કરવામાં આવે છે:

ડિનર અને એક અબજ ડૉલર માટે સુંદર ભાષણ

> પશ્ચિમના એક યુવાનના માનમાં ૧૨ ડિસેમ્બર, ૧૯૦૦ની સાંજે ફિફ્થ એવન્યુમાં આવેલી યુનિવર્સિટી ક્લબના બેન્ક્વેટ હૉલમાં દેશના આશરે ૮૦ જેટલા ધનિકો એકઠા થયા ત્યારે તે પૈકી માત્ર અડધો ડઝન મહેમાનો જ સમજી શક્યા હતા કે અમેરિકાના ઔદ્યોગિક ઈતિહાસમાં એક મહત્ત્વની ઘટનાના તેઓ સાક્ષી બની રહ્યા છે.
>
> પિટ્સબર્ગની તાજેતરની મુલાકાત દરમિયાન, ચાર્લ્સ એમ. સ્ક્વાબનું અત્યંત વૈભવી આતિથ્ય માણીને પ્રભાવિત થયેલા જે. ઍડવર્ડ સિમોન્સ તથા ચાર્લ્સ સ્ટુઅર્ટ સ્મિથ દ્વારા આ ડિનરનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. તેઓ બંને આ ૩૮ વર્ષના સ્ટીલમેનની ઓળખાણ પૂર્વની બૅન્કિંગ સોસાયટી સાથે કરાવવા માગતા હતા. પરંતુ આ સભામાં નિરંકુશ ભીડ થાય તેવું તેઓ ઈચ્છતા નહોતા. તેમણે તો (સ્ક્વાબને) ચેતવ્યા પણ હતા કે ન્યૂયૉર્કનો આ વર્ગ ભાષણબાજીને ખાસ પસંદ નહિ કરે અને તેથી પોતે જો સ્ટીલમૅન્સ અને હેરિમૅન્સ અને વેન્ડર્બિલ્ટ્સ (આ અમેરિકાની સ્થાનિક અટકો છે)ને બોર કરવા માગતા ના હો તો તેમણે પોતાનું નમ્રતાપૂર્વકનું વક્તવ્ય ૧૫ અથવા ૨૦ મિનિટમાં પૂરું કરી દેવું જોઈએ.
>
> જહોન પિરપેન્ટ મોર્ગન પણ સ્ક્વાબની જમણી તરફ શાહી ગૌરવ સાથે બેઠા હતા અને માત્ર થોડા સમય માટે જ બેન્ક્વેટ ટેબલની શોભા વધારવાનો ઈરાદો રાખતા હતા. જ્યારે પત્રકારો અને સામાન્ય પ્રજાનો સવાલ છે ત્યાં સુધી આ આખા પ્રસંગનું ખાસ કોઈ મહત્ત્વ જ નહોતું અને અખબારોમાં તો બીજા દિવસે આ ડિનરનો ઉલ્લેખ પણ નહોતો.
>
> આમ બે યજમાન અને તેમના વિશિષ્ટ મહેમાનોએ સામાન્ય સંજોગોમાં હોય છે એમ સાતથી આઠ તબક્કાનું ભોજન માણ્યું. ભાગ્યે જ કોઈ વાતચીત થતી હતી અને જે કોઈ વાતચીત હતી તે મર્યાદિત હતી. ઘણા જૂજ બેન્કરો અને બ્રોકરો સ્ક્વાબને મળ્યા. તેમની કારકિર્દી મોનોનગહેલા (નદી) કાંઠે ખીલી હતી તેથી જ અહીં તેમને ખાસ કોઈ જાણતું નહોતું. પરંતુ સાંજ પૂરી થાય તે પહેલાં તેઓ અને તેમની સાથે ધનકૂબેર મોર્ગન પણ જાદુઈ અસર નીચે આવી ગયા

અને યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કોર્પોરેશન નામે અબજો ડૉલરના એક બાળકનું ગર્ભાધાન થયું.

ઈતિહાસની દૃષ્ટિએ કમનસીબ બાબત એ છે કે એ ડિનરમાં ચાર્લી સ્ક્વાબે આપેલા ભાષણનો કોઈ રેકોર્ડ રાખવામાં આવ્યો જ નથી.

જોકે તેનું એક કારણ એ છે કે એ વક્તવ્ય ઘરમાં બોલાતી ભાષા જેવું હતું અને વ્યાકરણની ભૂલોવાળા (કેમ કે સ્ક્વાબે ભાષાની ચોકસાઈની કદી ચિંતા નહોતી કરી) એ ભાષણમાં ટૂંકાં માર્મિક વિધાનોને ચતુરાઈપૂર્વક રજૂ કરવામાં આવ્યાં હતાં. પરંતુ તેને બાદ કરતાં એ વક્તવ્યમાં ભોજન સમારંભમાં હાજરી આપનારાઓની પાંચ અબજ ડૉલરની અંદાજિત મૂડીને એક હેતુ માટે એકત્રિક કરવાનું બળ અને અસર હતી. ડિનર પૂરું થઈ ગયા પછી અને સ્ક્વાબના ૯૦ મિનિટના એ ભાષણની જાદુઈ અસર ત્યાં એકત્રિત થયેલા લોકો ઉપર સ્પષ્ટ દેખાતી હતી ત્યારે સ્ક્વાબને મોર્ગન બારી પાસે લઈ ગયા, ત્યાં બેસવાનું અનુકૂળ નહિ હોવા છતાં પગ લટકાવીને બેઠા અને બંનેએ એક કલાક સુધી વાતચીત કરી.

સ્ક્વાબની પર્સનાલિટીનો જાદુ પૂરેપૂરો ફેલાઈ ચૂક્યો હતો,પરંતુ વધારે મહત્ત્વની બાબત એ હતી કે તેમણે સ્ટીલનું સામ્રાજ્ય વધારવા માટે એક સર્વગ્રાહી અને એકદમ સ્પષ્ટ કાર્યક્રમ આપ્યો હતો. આ પહેલાં બિસ્કિટ, વાયર અને હૂપ, ખાંડ, રબર, વ્હીસ્કી, ઑઈલ અથવા ચુઇંગ ગમ વગેરે જેવી પેટર્ન પછી ઘણા લોકોએ મોર્ગનને સ્ટીલના વ્યવસાયમાં ભાગીદારી માટે જાતજાતની ઑફર કરી હતી. જ્હોન ડબલ્યુ. ગેટ્સ નામના એક સટોડિયાએ પણ આ અંગે વિનંતી કરી હતી પરંતુ મોર્ગનને તેના પર વિશ્વાસ નહોતો. મૂર ભાઈઓ, બિલ અને જિમ, મેચ ટ્રસ્ટ અને ક્રેકર કૉર્પોરેશનને એકબીજામાં ભેળવનાર શિકાગોના શૅરબજારના વ્યવસાયીઓએ પણ આ અંગે વિનંતી કરી હતી, પરંતુ તેમને નિષ્ફળતા મળી હતી. સચ્ચાઈનો દેખાડો કરનાર લૉયર એલ્બર્ટ એચ. ગેરી પણ આ વ્યવસાયમાં ઝંપલાવવા આતુર હતા પરંતુ તેઓ પણ પ્રભાવ પાડી શક્યા નહીં. સ્ક્વાબ તેમના વાક્ચાતુર્ય દ્વારા જે. પી. મોર્ગન(ની કલ્પના શક્તિ)ને એટલી ઊંચાઈ સુધી લઈ ગયા જ્યાંથી તેઓ અત્યાર સુધીના સૌથી સાહસભર્યા નાણાકીય રોકાણના નક્કર પરિણામોને કલ્પી શકે. જોકે ત્યાં સુધી તો આ યોજનાને એક અવ્યવહારુ માણસના બકવાસભર્યા સ્વપ્ન તરીકે જ ગણવામાં આવતી હતી.

હજારો નાની અને ક્યારેક અણઘડ રીતે સંચાલિત કંપનીઓને વિશાળ અને તીવ્ર સ્પર્ધાત્મક જોડાણોમાં આકર્ષવા માટે એક પેઢી પહેલાં શરૂ થયેલા નાણાકીય મેગ્નેટિઝમના પ્રયાસોને સ્ટીલના ક્ષેત્રમાં લાવનાર હતા ભારે ઉત્સાહી એવા વ્યાપાર ઘૂસણખોર જ્હોન ડબલ્યુ. ગેટ્સ. ગેટ્સે નાની નાની કંપનીઓને ભેગી કરીને અમેરિકન સ્ટીલ એન્ડ વાયર કંપનીની રચના કરી હતી અને મોર્ગન સાથે મળી ફેડરલ સ્ટીલ કંપની બનાવી હતી.

પરંતુ એન્ડ્રુ કાર્નેગીના ૫૩ ભાગીદારોની માલિકીના અને તેમના દ્વારા સંચાલિત ટ્રસ્ટની સરખામણીમાં આ બધા જોડાણો સાવ સામાન્ય લાગતા હતા. તેઓ કદાચ તેમની મુશ્કેલીઓ ઓછી કરવા સંગઠિત થયા હતા પરંતુ બધા ભેગા મળી કાર્નેગીની સંસ્થાને જરા સરખી પણ અસર પહોંચાડી શક્યા નહોતા, અને મોર્ગન આ બાબત જાણતા હતા.

આ કેન્દ્રથી દૂર એવા વૃદ્ધ સ્કૉટ પણ આ બાબત જાણતા હતા. પોતાના વ્યવસાયના પેંગડામાં પગ નાખવાના મોર્ગનની નાની કંપનીઓના પ્રયાસોને તેમણે સ્કિબો કેસલની રળિયામણી ઊંચાઈ પરથી પહેલાં તો રમૂજપૂર્વક જોયા અને ત્યારબાદ તેમને ગુસ્સો પણ આવ્યો. આ પ્રયાસો એકદમ નક્કર થઈ ગયા ત્યારે કાર્નેગી અકળાઈ ગયા અને વળતા પગલાં લેવાનું શરૂ કર્યું. તેમણે તેમના હરીફોની માલિકીની પ્રત્યેક મિલની ડુપ્લીકેટ બનાવવાનો નિર્ણય લીધો. આમ તો અત્યાર સુધી તેમને વાયર,પાઈપ, હૂપ્સ કે શીટમાં કોઈ રસ નહોતો. તેના બદલે તેમણે આવી

નાની કંપનીઓને કાચો માલ આપવા ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું હતું અને તેઓ તેમાંથી જે બનાવવા માગે તે બનાવવા દેતા હતા. પણ હવે, સ્કવાબ તેમના ચીફ અને સક્ષમ સાથીદાર બન્યા હતા તેથી તેમણે પોતાના હરીફોને પછાડી દેવાની યોજના બનાવી.

આમ ચાર્લ્સ એમ. સ્કવાબના પ્રવચનમાં મોર્ગનને જોડાણ અંગેની પોતાની સમસ્યાનો જવાબ દેખાયો. કાર્નેગી વિનાનું ટ્રસ્ટ એ ટ્રસ્ટ ન હોઈ શકે કેમકે બધામાં એ જ સૌથી મોટા હતા.

૧૨ ડિસેમ્બર ૧૯૦૦ની રાત્રે સ્કવાબના વક્તવ્યના આધારે ખાતરી ન મળી તો કંઈ નહિ પરંતુ એટલો નિષ્કર્ષ તો સ્પષ્ટપણે નીકળ્યો કે કાર્નેગીના વિશાળ સામ્રાજ્યને મોર્ગન જૂથના અધિકારક્ષેત્ર હેઠળ લાવવાનું શક્ય છે. સ્કવાબે વિશ્વમાં સ્ટીલના ભાવિ વિશે, કુશળતા માટે નવેસરથી જોડાણ કરવા વિશે, સ્પેશિયલાઈઝેશન અંગે, નિષ્ફળ રહેલી મિલોનો નાશ કરીને વિસ્તાર પામી રહેલી મિલકતો ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા વિશે, કાચા માલના સપ્લાયના અર્થતંત્ર અંગે, વધારાના અને વહીવટી વિભાગોના અર્થતંત્ર વિશે, વિદેશી બજારો હસ્તગત કરવા વિશે વાતો કરી હતી.

એથી આગળ વધીને તેમણે એ સમૂહની વચ્ચે રહેલા અપ્રામાણિક વેપારીઓને તેમની વેપારી ચાંચિયાગીરી ખોટી હોવાનું જણાવ્યું અને કહ્યું કે આવા વેપારીઓનો હેતુ ઈજારાશાહી (મોનોપોલી) ઊભી કરવાનો, ભાવો વધારવાનો તથા એવા વિશેષાધિકારના ઊંચા વળતર મેળવવાનો હોય છે. સ્કવાબે આ વ્યવસ્થાને અત્યંત હ્રદયપૂર્વક વખોડી કાઢી. તેમણે શ્રોતાઓને કહ્યું કે, દરેક ક્ષેત્રો વિસ્તરણ માટે પ્રયાસો કરી રહ્યા છે તેવા સમયે આવી નીતિ વાસ્તવમાં બજારને અંકુશિત કરી રહી છે. તેમણે દલીલ કરી કે સ્ટીલની કિંમત ઘટાડીને એક સતત વિસ્તરણ પામનાર બજારની રચના કરી શકાશે, સ્ટીલના વધુ ઉપયોગને ઉત્તેજન મળશે અને આ દ્વારા વિશ્વના બજારનો ઘણોખરો હિસ્સો કબજે કરી શકાશે. વાસ્તવમાં સ્કવાબ ન જાણતા હોવા છતાં આધુનિક સમયમાં સામૂહિક ઉત્પાદન પ્રથાના તેઓ પ્રણેતા છે.

યુનિવર્સિટી ક્લબ ખાતેનું ડિનર પૂરું થયું અને ઘરે પહોંચીને મોર્ગને સતત સ્કવાબની ધારણાઓ અંગે જ વિચાર્યા કર્યું. સ્કવાબ પણ 'વી એન્ડ્રા કાર્નેગી' માટે સ્ટીલનો વ્યવસાય ચાલુ રાખવા પિટ્સબર્ગ પરત ફર્યા, જ્યારે ગેરી તથા બીજા લોકો પણ પોતપોતાના વ્યવસાયમાં સક્રિય થઈ ગયા પરંતુ સાથે હવે પછીનાં પગલાં વિશે જ વિચારતા રહ્યા.

મોર્ગને પણ સ્કવાબની થિયરી બાબતે એક અઠવાડિયામાં જ વિચારણા કરી લીધી. તેમને પોતાને ખાતરી થઈ ગઈ કે આ સાહસમાં કોઈ નાણાકીય જોખમ રહેલું નથી ત્યારે તેમણે સ્કવાબને નાણાં મોકલી આપ્યાં, પરંતુ એ યુવાન વ્યક્તિએ તો વિનમ્રતા બતાવી. તેમણે વળતો સંદેશો પાઠવ્યો કે કાર્નેગી જ્યારે જાણશે કે પોતાની કંપનીના વિશ્વાસુ પ્રેસિડેન્ટ વૉલ સ્ટ્રીટના શહેનશાહ સાથે વેપાર કરવા વિચારે છે તો તેમને ખરાબ લાગશે કેમ કે કાર્નેગીએ વૉલ સ્ટ્રીટમાં ક્યારેય ટ્રેડિંગ નહિ કરવાનો નિર્ધાર કર્યો હતો. આ પછી તેમની વચ્ચેના મધ્યસ્થી જહોન ડબલ્યુ. ગેટ્સે સૂચન કર્યું કે જો સ્કવાબ ફિલાડેલ્ફિયામાં બેલેવુ હોટેલમાં આવી શકે તો જે. પી. મોર્ગન પણ ત્યાં આવી શકે છે. નક્કી કરવામાં આવેલા સમયે સ્કવાબ તો આવી પહોંચ્યા, પરંતુ મોર્ગન તેમના ન્યૂયોર્કના નિવાસસ્થાને માંદગીમાં પટકાયા હતા આથી તેમના ખૂબ આગ્રહને કારણે સ્કવાબ ન્યૂયોર્ક પહોંચ્યા અને આ ફાઈનાન્સરને તેમની લાઈબ્રેરીમાં મળ્યા.

હવે કેટલાક આર્થિક ઈતિહાસકારોએ એવું માની લીધું કે પ્રારંભથી અંત સુધીના સમગ્ર ઘટનાક્રમ પાછળનો દોરીસંચાર એન્ડ્રુ કાર્નેગીનો જ હતો. સ્કવાબને આપવામાં આવેલું ડિનર, તેમનું પ્રખ્યાત વક્તવ્ય તથા સ્કવાબ અને મોર્ગન વચ્ચેની રવિવાર રાત્રિની બેઠક, આ બધું જ દૂરંદેશી કાર્નેગી દ્વારા જ ગોઠવવામાં આવેલું હતું. પરંતુ હકીકત તેનાથી તદન વિરોધી છે.

સ્ક્વાબને જ્યારે સોદાને આખરી સ્વરૂપ આપવા માટે બોલાવવામાં આવ્યા ત્યારે તે નહોતા જાણતા કે 'લિટલ બૉસ' (એન્ડ્રુ) વેચાણ માટેની દરખાસ્તને આટલી શાંતિથી સાંભળશે. વળી આ દરખાસ્ત એવા લોકોના જૂથની હતી જેમને એન્ડ્રુ પૂરા પ્રામાણિક નહોતા માનતા. પરંતુ સ્ક્વાબ આંકડાકીય વિગતો સાથે પોતાના હાથે લખેલા છ પાનાં એ બેઠકમાં લઈ ગયા હતા, જેના દ્વારા પોતાના સ્વપ્નના સ્ટીલ કંપનીઓના જૂથ માટે આવશ્યક એવી પ્રત્યેક કંપનીની આવકની ક્ષમતા અને તેના મહત્ત્વનું પ્રતિબિંબ પડતું હતું.

આ આંકડાકીય વિગતો અંગે ચાર માણસો આખી રાત ગણતરીઓ કરતા રહ્યા. તેમાં મુખ્ય હતા મોર્ગન. બીજા હતા તેમના ઉમદા ભાગીદાર રોબર્ટ બેકોન. ત્રીજી વ્યક્તિ હતી જ્હોન ડબલ્યુ. ગેટ્સ જેને મોર્ગન એક ગેમ્બલર ગણતા અને એ રીતે જ તેમનો ઉપયોગ કર્યો. ચોથા હતા સ્ક્વાબ પોતે. તેમના સમયમાં હયાત કોઈ પણ વ્યક્તિ કરતાં સ્ક્વાબ સ્ટીલના ઉત્પાદન અને તેના વેચાણની પ્રક્રિયા બાબતે સૌથી વધારે જાણતા હતા. આ સમગ્ર બેઠક દરમિયાન તેમણે રજૂ કરેલા આંકડા સામે કોઈએ સવાલ ઉઠાવ્યો નહોતો. તેઓ કોઈ કંપનીનું જેટલું મૂલ્યાંકન આંકે તેનાથી ઓછું કે વધારે એ કંપનીનું મૂલ્ય હોઈ જ ના શકે. તેમના સૂચિત જૂથમાં પોતે યોગ્ય માનતા હોય એવી જ કંપનીઓના સમાવેશ બાબતે પણ તેઓ સ્પષ્ટ હતા. તેમણે એવા કોર્પોરેશનની રચના કરી હતી જેમાં ડુપ્લિકેશનની સંભાવના જ નહોતી. આમ પોતાની કંપનીઓનો ભાર મોર્ગનના ખભા ઉપર લાદી દેવા માગતા કેટલાક મિત્રોની લાલસાને પણ તેમણે સંતોષી નહોતી.

સવાર પડી અને મોર્ગન આળસ મરડીને સ્વસ્થ થયા ત્યારે તેમના મનમાં માત્ર એક સવાલ ઘૂમરાતો હતો. તેમણે પૂછ્યું, ''(કંપની) વેચવા માટે એન્ડ્રુ કાર્નેગીને તમે સમજાવી શકશો એવું તમને લાગે છે ખરું ?''

સ્ક્વાબે જવાબ આપ્યો, ''હું પ્રયાસ કરી શકું.''

ત્યારે મોર્ગને જણાવ્યું કે, ''જો તમે તેમને વેચાણ માટે સમજાવી શકો તો બાકીનો મામલો હું હાથ ઉપર લેવા તૈયાર છું.''

અત્યાર સુધી બધું જ બરાબર ચાલતું હતું. પરંતુ શું કાર્નેગી (કંપની) વેચશે ? તેઓ કેટલા નાણાંની માગણી કરશે? (સ્ક્વાબે આશરે ૩૨૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલરનો અંદાજ મૂક્યો હતો.) તેઓ પેમેન્ટ કયા સ્વરૂપમાં લેશે? કૉમન કે પ્રિફર્ડ સ્ટોકમાં ? બોન્ડમાં ? રોકડા? પરંતુ આટલી મોટી રકમ કોઈપણ વ્યક્તિ રોકડમાં એકત્ર કરી ના શકે.

જાન્યુઆરીમાં વેસ્ટ ચેસ્ટરમાં સેંટ એન્ડ્રુસ ખાતે ગોલ્ફની ટુર્નામેન્ટ રમાતી હતી જ્યાં એન્ડ્રુ અને ચાર્લી સાથે હતા, પરંતુ બેમાંથી કોઈએ બિઝનેસ વિશે જરાપણ વાતચીત કરી નહોતી. આ પછી નજીકમાં જ કાર્નેગીના કોટેજમાં બંને બેઠા ત્યારે તેમણે બિઝનેસની વાત કરી હતી. સ્ક્વાબે યુનિવર્સિટી ક્લબ ખાતે ૮૦ ધનિક લોકોને જે જાદુઈ વાક્છટાથી મોહિત કર્યા હતા એવી જ પ્રભાવી શૈલીમાં તેમણે કાર્નેગીને સમજાવ્યા, તેમને તેમની નિવૃત્તિમાં પૂરા વૈભવી ઠાઠનું વચન આપ્યું, એ વૃદ્ધ વ્યક્તિ તેમની સામાજિક જવાબદારીઓ પૂરી કરી શકે તે માટે બીજા લાખો મિલિયન ડૉલરની ખાતરી આપી. કાર્નેગીએ મનોમન ગણતરી માંડી અને એક આંકડો એક ચબરખી ઉપર લખીને તે સ્ક્વાબને આપતા કહ્યું, ''ઠીક છે, અમે આ રકમમાં વેચી દઈશું.''

આ આંકડો હતો અંદાજે ૪૦૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલર અને તેની ગણતરી સ્ક્વાબે દરખાસ્ત કરેલી ૩૨૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલરની રકમમાં અગાઉના બે વર્ષમાં વધેલી મૂડીને ધ્યાનમાં લઈને ૮૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલર ઉમેરવામાં આવી હતી.

આ પછી એક વખત એટલાન્ટિક પાર કરતાં એક જહાજની ડૅક ઉપર કાર્નેગીએ થોડી હતાશા સાથે મોર્ગનને કહ્યું હતું કે, ''મને લાગે છે કે મારે ૧૦૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલર વધુ માગવા

જોઈતા હતા.''

તેના જવાબમાં મોર્ગને પણ ઉત્સાહપૂર્વક કહ્યું કે, ''જો તમે એ રકમ માગી હોત તો તમને મળી જાત.''

જોકે, આ સોદાથી દેખીતી રીતે ઊહાપોહ થયો હતો. એક બ્રિટિશ પત્રકારે એવા સમાચાર વહેતા કર્યા કે આ જંગી જોડાણને કારણે વિદેશી સ્ટીલ કંપનીઓ ભયભીત થઈ ગઈ છે. યેલના પ્રમુખ હેડલીએ જાહેર કર્યું કે ટ્રસ્ટોને જો નિયંત્રિત કરવામાં નહીં આવે તો આગામી ૨૫ વર્ષમાં વૉશિંગ્ટનમાં રાજાનું શાસન હોઈ શકે છે. પરંતુ શૅરના એ અઠંગ ખેલાડી કીનીએ પ્રજાને શૅરોનું એવું જબરજસ્ત ઘેલું લગાડયું કે થોડા જ સમયમાં લગભગ ૬૦૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલર એકત્રિત થઈ ગયા. આમ કાર્નેગીને તેમના લાખો ડૉલર મળી ગયા, મોર્ગન સીન્ડિકેટને પણ ૬,૨૦,૦૦,૦૦૦ ડૉલર મળ્યા અને ગેટ્સથી ગેરી સુધીના બાકીના લોકો પણ લાખો કમાયા.

* * *

૩૮ વર્ષીય સ્કવાબને તેમનું વળતર મળ્યું. તેમને નવા કૉર્પોરેશનના પ્રેસિડેન્ટ બનાવવામાં આવ્યા અને એ હોદ્દા પર તેઓ ૧૯૩૦ સુધી રહ્યા.

સમૃદ્ધિનો પ્રારંભ વિચાર-નિર્ધાર સાથે થાય છે

વિશાળ ઉદ્યોગની આ નાટ્યાત્મક લાગતી સ્ટોરી, ઈચ્છાને વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં પલટવાની પદ્ધતિનું એકદમ સચોટ ઉદાહરણ છે.

એક વિશાળ સંગઠનની કલ્પના એક વ્યક્તિના મનમાં આકાર પામી. સ્ટીલની મિલોને સંગઠિત કરીને આ વિશાળ સંગઠનને નાણાકીય સ્થિરતા પૂરી પાડવાની યોજના પણ એ જ વ્યક્તિના મનમાં તૈયાર થઈ હતી. તેમની શ્રદ્ધા, તેમની ઈચ્છા, તેમની કલ્પના અને એ સાકાર કરવા માટેની તેમની સતત મથામણ જ યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલના સ્વરૂપમાં આકાર પામી હતી. આ કૉર્પોરેશન કાયદેસર અસ્તિત્વમાં આવ્યા પછી સ્ટીલની મિલો અને તેમણે મેળવેલાં મિકેનિકલ સાધનો આકસ્મિક હતાં, પરંતુ કાળજીપૂર્વકની સમીક્ષાથી એ હકીકત જાણી શકાય છે કે આંતરિક હસ્તાંતરણથી એક મેનેજમેન્ટ હેઠળ આવ્યા પછી કૉર્પોરેશનની કુલ સંપત્તિનું મૂલ્ય ૬૦ કરોડ ડૉલરનું થઈ ગયું હતું.

બીજા શબ્દોમાં ચાર્લ્સ એમ. સ્કવાબનો આઈડિયા ઉપરાંત એ વાત તેમણે જે રીતે જે. પી. મોર્ગન અને બીજાઓના મનમાં જે રીતે દાખલ કરી તેનાથી અંદાજે ૬૦૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલરનો નફો મળી શક્યો. માત્ર એક આઈડિયા માટે આ રકમ જરાય ઓછી ના કહેવાય.

યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કૉર્પોરેશને આ પછી તો પ્રગતિ કરી અને અમેરિકામાં સૌથી સમૃદ્ધ તથા શક્તિશાળી સંગઠનોની યાદીમાં સ્થાન પામ્યું. તેમાં હજારો લોકોને રોજગારી મળી અને સ્ટીલના નવા વપરાશકારો વિકસ્યા તેમજ નવાં બજારો ખૂલ્યાં. આ રીતે ૬૦૦,૦૦૦,૦૦૦ ડૉલરનો નફો થયો જેનો અંદાજ સ્કવાબે એક વિચાર દ્વારા વહેતો કર્યો હતો.

સમૃદ્ધિનો પ્રારંભ એક વિચારમાંથી થાય છે.

જે વ્યક્તિના મનમાં આ રકમે આકાર લીધો હતો તેના પૂરતી જ તે મર્યાદિત છે. શ્રદ્ધા મર્યાદાઓને-અડચણોને દૂર કરી દે છે. જીવનમાં તમે કંઈક હાંસલ કરવા માગો ત્યારે આ બાબત યાદ રાખજો.



૪
આત્મસંકલ્પ

સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને
પ્રભાવિત કરવા માટેનું માધ્યમ
ધનવાન થવાનું ત્રીજું પગલું

પાંચ ઈન્દ્રિયો દ્વારા વ્યક્તિના મન સુધી પહોંચનાર તમામ સૂચનાઓ અને તમામ સ્વ-સંચાલિત પ્રક્રિયાઓને લાગુ પડનાર એક શબ્દ છે – આત્મસંકલ્પ. તે વિચાર કરનાર મનના એક હિસ્સાને સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ (અજાગ્રત મન) માટે કાર્યરત કરનાર બીજા હિસ્સા વચ્ચેની એક પ્રકારની સંદેશાવ્યવહારની એજન્સી છે.

પોતાને પ્રભાવિત કરતા વિચારોને વ્યક્તિ સભાન મન (કૉન્સિયસ માઈન્ડ)માં રહેવા દે છે (આ વિચારો નકારાત્મક હોય કે હકારાત્મક એ મહત્ત્વનું નથી) અને તેના મારફત આત્મસંકલ્પનો સિદ્ધાંત પોતાની મેળે અજાગ્રત મન સુધી પહોંચે છે અને એ વિચારોને પ્રભાવિત કરે છે.

કુદરતે માણસની રચના જ એવી રીતે કરી છે જેથી પોતાના અજાગ્રત મન સુધી પાંચ ઈન્દ્રિયો દ્વારા પહોંચતી બાબતો ઉપર સંપૂર્ણ અંકુશ રાખી શકે છે. જોકે આનો અર્થ એવો નથી કે માણસ આ અંકુશનો ઉપયોગ કાયમ કરે છે. મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં વ્યક્તિ તેનો ઉપયોગ કરતી નથી આ જ કારણે અનેક લોકો ગરીબીમાં જ જીવન પસાર કરી દે છે.

અગાઉ જે કહેવામાં આવ્યું તે યાદ કરશો તો સમજાશે કે સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ (અજાગ્રત મન) એક ફળદ્રુપ જમીન જેવું છે જ્યાં જો યોગ્ય પાક માટે દાણા-બીજ વાવવામાં ના આવે તો ત્યાં ઝાડી-ઝાંખરાં ઊગી નીકળે. આત્મસંકલ્પ એ નિયંત્રણની એવી એજન્સી છે જેના દ્વારા વ્યક્તિ આપોઆપ રચનાત્મક વિચારોને અજાગ્રત મન સુધી પહોંચાડી શકે છે અથવા તેની ઉપેક્ષા કરીને વિધ્વંસક વિચારોને મનના સમૃદ્ધ બાગ સુધી જવાનો માર્ગ કરી આપે છે.

તમારા હાથમાં પુષ્કળ નાણાં છે એવું માનો અને અનુભવો

ઈચ્છા અંગેના પ્રકરણમાં દર્શાવવામાં આવેલા લેખિત નિવેદનના છ સ્ટેપ પૈકી છેલ્લા સ્ટેપને દિવસમાં બે વખત મોટેથી વાંચવાની સૂચના આપવામાં આવી હતી જેમાં નાણાં અંગેની તમારી જરૂરિયાત વ્યક્ત કરવામાં આવેલી હોય. તેમાં એવું પણ જણાવવામાં આવ્યું હતું કે તમારા હાથમાં પુષ્કળ નાણાં આવી ગયાં છે એવું તમારે માનવાનું અને અનુભવ કરવાનો. આ સૂચનાઓનો અમલ કરીને તમે તમારા હેતુને પૂરી શ્રદ્ધા સાથે તમારા અજાગ્રત મન સાથે સંવાદ કરો છો. આ પ્રક્રિયાના

રીપિટેશન મારફત તમે સ્વેચ્છાએ એવી વિચારપ્રક્રિયા વિકસાવો છો જે ઈચ્છાને વાસ્તવિક સ્વરૂપ આપવા માટેના પ્રયાસોને અનુરૂપ હોય.

આગળ વધો તે પહેલાં પ્રકરણ બેમાં પરત જાઓ અને અત્યંત કાળજીપૂર્વક તે ફરી વાંચો. ત્યાર બાદ સુઆયોજિત યોજના અંગેના પ્રકરણમાં જણાવવામાં આવેલા "માસ્ટર માઈન્ડ" ગ્રૂપને વ્યવસ્થિત કરવા માટેની ચાર સૂચનાઓ અત્યંત ધ્યાનપૂર્વક વાંચો. સૂચનાઓના આ બંને સેટને આત્મસંકલ્પ અંગે જે કંઈ કહેવાયું છે તેની સાથે સરખાવશો તો તમે જોઈ શકશો કે એ સૂચનાઓ આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતના અમલને લગતી છે.

આથી, યાદ રાખજો કે તમારી ઈચ્છા અંગેના નિવેદનને મોટેથી વાંચતી વખતે (જેના દ્વારા તમે નાણાં માટેની સભાનતા વિકસાવવાનું સાહસ કરો છો) તેમાં લાગણીનું મિશ્રણ કરજો અથવા શબ્દો સાથે ફિલિંગ ઉમેરજો અન્યથા માત્ર શબ્દો વાંચી જવાનો કોઈ અર્થ રહેશે નહિ. તમારું અજાગ્રત મન માત્ર લાગણી મિશ્રિત વિચારોને જ ઓળખે છે અને કામગીરી કરે છે.

હકીકત તો એ છે કે દેખીતી રીતે પ્રત્યેક પ્રકરણમાં રીપિટેશનનું મહત્ત્વ છે કેમકે આ બાબત સમજાય નહિ તો ઈચ્છિત પરિણામો મળતાં નથી, અને મોટા ભાગના લોકોની નિષ્ફળતાનું કારણ એ જ હોય છે કે તેઓ આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતનો અમલ કરવા પ્રયાસ કરે છે.

લાગણી વિનાના સીધાસાદા શબ્દો સબકૉન્સિયસ માઈન્ડને પ્રભાવિત કરી શકતા નથી. વિચારો અથવા બોલાયેલા શબ્દોને લાગણીભરી માન્યતા સાથે જોડીને તમારા અજાગ્રત મન સુધી પહોંચવાનું નહીં શીખો તો ધાર્યાં પરિણામો મેળવી શકશો નહિ.

અલબત્ત, પ્રથમ વખત પ્રયત્ન કરો ત્યારે તમે તમારી લાગણીઓને નિયંત્રિત ના કરી શકો અને તેને દિશાસૂચન ના આપી શકો તો હતાશ ના થશો. એ યાદ રાખો કે સમથિંગ ફૉર નથિંગ (કોઈ મહેનત વિના વળતર મેળવવું) જેવી કોઈ સંભાવનાનું અસ્તિત્વ જ નથી. તમે છેતરપિંડી કરવા માગતા હોવ તો પણ કરી શકશો નહિ. તમારા અજાગ્રત મનને પ્રભાવિત કરવાની કિંમત અહીં જે સિદ્ધાંતો વર્ણવવામાં આવ્યા છે તેના અમલ માટે છેવટ સુધી પ્રયાસ કરવા એ જ છે. તમે નીચી કિંમત માટે થઈને ઈચ્છિત ક્ષમતા વિકસાવી શકતા નથી. તમારે અને માત્ર તમારે જ નક્કી કરવાનું છે કે તમે જે હાંસલ કરવા માગો છો (નાણાં માટેની સભાનતા) તે માટેનું વળતર તેના પ્રયાસની કિંમતને છાજે એવું છે કે કેમ.

આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ કરવાની તેમની ક્ષમતાનો આધાર મુખ્યત્વે તમારી ઈચ્છા તીવ્ર ન બને ત્યાં સુધી તેના ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની તમારી ક્ષમતા ઉપર છે.

ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની તમારી ક્ષમતા કેવી રીતે વિકસે

બીજા પ્રકરણમાં દર્શાવવામાં આવેલાં છ સ્ટેપના સંદર્ભમાં તમે સૂચનાઓનો અમલ કરવાનું શરૂ કરશો ત્યારે ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાના (કોન્સનટ્રેશન) સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ જરૂરી છે.

કોન્સનટ્રેશનનો અસરકારક ઉપયોગ કેવી રીતે થાય તેનાં કેટલાંક સૂચનો જોઈએ. તમે છ પૈકી પ્રથમ સ્ટેપનો અમલ શરૂ કરો (જે તમને તમારા મનમાં નાણાંની ચોક્કસ રકમ નિર્ધારિત કરવા સૂચના આપે છે) ત્યારે આંખો બંધ કરીને તમારું ધ્યાન એ રકમ ઉપર કેન્દ્રિત કરો. આ પ્રક્રિયા દિવસમાં ઓછામાં ઓછી એક વખત કરો. આ કવાયત કરતા હો ત્યારે શ્રદ્ધા અંગેના પ્રકરણમાં આવેલી સૂચનાઓનો અમલ કરો અને નાણાં તમારી પાસે ખરેખર આવી ગયાં છે તેવો અનુભવ કરો.

સૌથી મહત્ત્વની વાસ્તવિકતા એ છે કે અજાગ્રત મન પૂરી શ્રદ્ધા સાથે આપવામાં આવેલા આદેશોને ઝીલે છે અને તેના પર કામગીરી કરે છે. આ આદેશો રીપિટેશન દ્વારા વારંવાર આપવા પડતા હોય છે અને ત્યારે જ સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ તેને સમજી શકે છે. ઉપરના નિવેદનના અનુસંધાને તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ ઉપર એક તદ્દન વાસ્તવિક 'ટ્રિક' રમવાની શક્યતા વિચારો જેમાં તમે પોતે માનો

છો તેથી તેને એ માનવા પ્રેરો કે, તમે જે રકમની વાસ્તવિક કલ્પના કરી શકો છો તે તમારી પાસે હોવી જ જોઈએ કેમકે એ રકમ – તમે તેના પર દાવો કરો તેની જ રાહ જુએ છે અને તેથી અજાગ્રત મને તમારા એ નાણાં તમને મેળવી આપવા માટેની વ્યવહારુ યોજના તમને આપવી જોઈએ.

ઉપરોક્ત ફકરામાં જે વિચારપ્રક્રિયાનું સૂચન કરવામાં આવ્યું છે તેને તમારી કલ્પનાશક્તિને સોંપી દો અને જુઓ કે તમારી ઈચ્છા પૂરી કરવા માટે તમારી કલ્પનાશક્તિ શું કરી શકે છે અથવા શું કરે છે.

ઈચ્છિત નાણાં મેળવવા માટેની કોઈ નિશ્ચિત યોજના તૈયાર કરવાની રાહ ના જોશો પરંતુ નાણાં તમારી પાસે આવી જ ગયાં છે એવો અનુભવ કરવાનું શરૂ કરી દો, અને તે ગાળા દરમિયાન તમારું અજાગ્રત મન તમને આ માટેની કોઈ નિશ્ચિત યોજના આપશે તેવી માગણી કરવાનું અને અપેક્ષા કરવાનું ચાલુ રાખો. આ યોજના બાબતે સતર્ક રહો અને જ્યારે પણ તે દેખાય ત્યારે તરત જ તેને અમલમાં મૂકી દો. આવી કોઈપણ યોજના શક્ય છે એક 'ઝબકારા' તરીકે તમારા મનમાં ચમકશે જેને તમે તમારી છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય દ્વારા 'પ્રેરણા'ના સ્વરૂપમાં અનુભવી શકશો. તેનું સન્માન કરો અને તે મળે તે સાથે જ તેના ઉપર કામગીરી શરૂ કરી દો.

છ સ્ટેપ પૈકી ચોથામાં તમને ''તમારી ઈચ્છા પૂરી કરવા માટે એક નિશ્ચિત યોજના ઘડવા અને તેને અમલમાં મૂકવા માટે તરત જ પગલાં લેવા'' સૂચના આપવામાં આવી હતી. તમારે આ સૂચનાનો અમલ ઉપરોક્ત ફકરામાં જણાવવામાં આવેલી પદ્ધતિ પ્રમાણે કરવો જોઈએ. નાણાં હાંસલ કરવાની ઈચ્છા પૂરી કરવાની પ્રક્રિયા દરમિયાન તમે યોજના ઘડતા હો ત્યારે તમારી 'દલીલો' ઉપર વિશ્વાસ ના રાખશો. આ દલીલો આળસુ હોઈ શકે અને જો તમે સંપૂર્ણપણે તેના ઉપર આધારિત રહો તો તે તમને નિરાશ કરી શકે છે.

તમે જે નાણાં મેળવવા માગો છો તેને (આંખો બંધ કરીને) અનુભવો ત્યારે, એ નાણાં માટે તમે જે સેવા અથવા વેપાર કરવાનો ઈરાદો રાખો છો તે કરી જ રહ્યા છો તેવું માની લો. આ બાબત મહત્ત્વની છે.

તમારા અજાગ્રત મનને જાગૃત કરવાનાં છ પગલાં

બીજા પ્રકરણમાં છ સ્ટેપના સંદર્ભમાં જે સૂચનાઓ આપવામાં આવી છે તેને અહીં ફરી યાદ કરીને તેને આ પ્રકરણમાં જે સિદ્ધાંતો દર્શાવાયા છે તેની સાથે ભેળવવામાં આવ્યા છે, તે આ પ્રમાણે છે:

પ્રથમ: કોઈ તમને ડિસ્ટર્બ અથવા દખલગીરી ના કરી શકે તેવી શાંત જગ્યાએ જાઓ (શક્ય હોય ત્યાં સુધી રાત્રે પથારીમાં), આંખો બંધ કરો અને (તમે પોતે તમારા શબ્દો સાંભળી શકો એ રીતે) મોટેથી નાણાંની ચોક્કસ રકમ, તે મેળવવાની સમયમર્યાદા અને તેના બદલામાં આપવામાં આવનાર સેવા અથવા વેપારી સામગ્રીને લગતા લેખિત નિવેદનને રીપિટ કરો. આ સૂચનાનો અમલ કરતા હો ત્યારે ધારી લો કે નાણાં તમે વાસ્તવિક રીતે મેળવી જ લીધાં છે.

દા. ત. : ધારી લો કે પાંચ વર્ષ પછીની પહેલી જાન્યુઆરી સુધીમાં તમે ૫૦,૦૦૦ ડૉલર મેળવવા માગો છો અને એ નાણાંના બદલામાં તમે સેલ્સમેન તરીકે અંગત સેવા આપવાની ઈચ્છા ધરાવો છો. આ સંદર્ભમાં તમારું લેખિત નિવેદન આ પ્રમાણે હોવું જોઈએ:

''વર્ષ ૧૯...ની પહેલી જાન્યુઆરીએ મારી પાસે ૫૦,૦૦૦ ડૉલર હશે, જે આ ગાળા દરમિયાન સમયાંતરે અલગ અલગ રકમમાં મારી પાસે આવશે.''

''આ નાણાંના બદલામાં હું . . . . . . ના સેલ્સમૅન (તમે જે સેવા કે વેપાર કરવામાં રસ ધરાવતા હો તેનો ઉલ્લેખ કરો) તરીકે મારી સર્વશ્રેષ્ઠ સેવા આપીશ. હું શક્ય તેટલી શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા દ્વારા પૂરેપૂરી ધગશથી કામ કરીશ.''

''હું માનું છું કે આ નાણાં મને મળશે જ. મારો વિશ્વાસ એટલો મજબૂત છે કે એ નાણાં અત્યારે

જ હું મારી આંખ સામે જોઈ શકું છું. હું મારા હાથ વડે તેને સ્પર્શી શકું છું. હવે તે મારી પાસે આવવા માટેના સમય અને માત્રાની રાહ જુએ છે જેના બદલામાં હું સેવા આપવાનો છું. એ નાણાં મેળવવા માટેની યોજનાની હું રાહ જોઉં છું અને જ્યારે તે મળશે ત્યારે હું તેને અનુસરીશ.''

બે : તમે જે નાણાં મેળવવા માગો છો તેને (તમારી કલ્પનામાં) જોઈ ના શકો ત્યાં સુધી આ કાર્યક્રમને રાત્રે અને સવારે રીપિટ કરો.

ત્રણ: તમારા લેખિત નિવેદનની કૉપી રાત્રે અને સવારે જોઈ શકો એવી જગ્યાએ રાખો અને રાત્રે સૂતાં પહેલાં અને સવારે ઊઠીને વાંચો અને યાદ રાખી લેવાનો પ્રયાસ કરો.

આ સૂચનાઓનું પાલન કરતી વખતે એ યાદ રાખજો કે તમારા અજાગ્રત મનને આદેશ આપવાના હેતુથી તમે આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતનો અમલ કરી રહ્યા છો. એ વાત પણ યાદ રાખજો કે તમારું સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ માત્ર એવી સૂચનાઓ ઉપર અમલ કરશે જેમાં લાગણી અને અનુભૂતિ ભરેલાં હશે. શ્રદ્ધા - વિશ્વાસ એ સૌથી મોટી લાગણી છે. શ્રદ્ધા અંગેના પ્રકરણમાં આપવામાં આવેલી સૂચનાઓનું પાલન કરો.

પ્રથમ દૃષ્ટિએ આ સૂચનાઓ અસંબદ્ધ લાગે, પરંતુ તેનાથી વિચલિત ના થશો. પ્રાથમિક તબક્કે આ સૂચનાઓ ગમે તેટલી અસંબદ્ધ કે અવ્યવહારુ લાગે છતાં તેનું પાલન કરો. તમને સૂચના આપવામાં આવી છે તે પ્રમાણે જો પૂરી લગનથી આ કામ કરશો તો એક સમય એવો આવશે જ્યારે શક્તિનો એક નવો ભંડાર તમારી સમક્ષ આવી જશે.

મનોબળનું રહસ્ય

તમામ નવા વિચારો કે આઈડિયાના સંદર્ભમાં આશંકા આવે એ માણસજાતનું એક લક્ષણ છે. પરંતુ જે સૂચનાઓ કહેવામાં આવી છે તેનું પાલન કરો તો તમારી આશંકા માન્યતાનું સ્થાન લઈ લેશે અને છેવટે એ સંપૂર્ણ શ્રદ્ધા-વિશ્વાસમાં તબદીલ થઈ જશે.

અનેક ફિલૉસૉફરોએ કહ્યું છે કે માણસ પોતે જ પોતાના ભાગ્યનો વિધાતા છે, પરંતુ આવું શા માટે છે તે વિશે તેઓ કહી શક્યા નથી. માણસ પોતાના ભાગ્યનો વિધાતા છે અને ખાસ કરીને નાણાકીય સમૃદ્ધિ હાંસલ કરવાનું તેના જ હાથમાં છે તે માટેનાં કારણો આ પ્રકરણમાં વિગત વાર દર્શાવવામાં આવ્યાં છે. પોતાના સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ – અજાગ્રત મનને પ્રભાવિત કરવાની ક્ષમતા માણસમાં હોવાથી તે પોતાનો વિધાતા બની શકે છે.

ઈચ્છાને નાણાંના સ્વરૂપમાં તબદીલ કરવાની વાસ્તવિક કામગીરીમાં આત્મસંકલ્પનો એક એજન્સી તરીકે ઉપયોગ થાય છે જેના દ્વારા વ્યક્તિ અજાગ્રત મન સુધી પહોંચીને તેને પ્રભાવિત કરી શકે છે. અન્ય સિદ્ધાંતો આત્મસંકલ્પના અમલ માટેના માત્ર સાધનો છે. આ બાબતને ધ્યાનમાં રાખો અને આ પુસ્તકમાં વર્ણવવામાં આવેલી પદ્ધતિઓ મારફત નાણાં મેળવવાના પ્રયાસો કરશો ત્યારે આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંતના આ મહત્ત્વના હિસ્સા પ્રત્યે હંમેશા સભાન રહેશો.

તમે આખું પુસ્તક વાંચી લો પછી આ પ્રકરણ તરફ પાછા આવજો અને આ સૂચનાઓનો વાસ્તવિક રીતે અમલ કરજો:

આત્મસંકલ્પનો સિદ્ધાંત નક્કર છે અને જેના માટે પ્રયાસ કરવામાં આવે તેમાં સફળતા અપાવે છે તેવી તમને ખાતરી ના થઈ જાય ત્યાં સુધી દરરોજ રાત્રે બે વખત આ આખું પ્રકરણ મોટેથી વાંચો. વાંચતા હો ત્યારે તમને સારાં લાગે એવાં તમામ વાક્યોની નીચે પેન્સિલ વડે લાઈન કરો.

ઉપરોક્ત સૂચનાનો સાચા દિલથી અમલ કરો અને એ તમારા માટે એક વ્યાપક સમજનો માર્ગ ખોલી દેશે જેના આધારે છેવટે સફળતાના સિદ્ધાંતો ઉપર તમારી હથોટી આવી જશે.



પ્રત્યેક અવરોધ,
પ્રત્યેક નિષ્ફળતા,
અને પ્રત્યેક પીડામાં
તેને સમકક્ષ
અથવા વધુ લાભનો
અંકુર છુપાયેલો હોય છે

૫
વિશિષ્ટ જ્ઞાન

અંગત અનુભવો અથવા નિરીક્ષણો
ધનવાન થવાનું ચોથું પગલું

જ્ઞાનના બે પ્રકાર છે. એક સામાન્ય અને બીજું વિશિષ્ટ (સ્પેશિયલાઈઝ્ડ). સામાન્ય જ્ઞાન ગમે તેટલી માત્રામાં હોય કે પછી જુદા જુદા પ્રકારનું હોય તો પણ નાણાં મેળવવામાં તે ખાસ ઉપયોગમાં આવતું નથી. મોટી મોટી યુનિવર્સિટીના તમામ પ્રોફેસર દુનિયાભરનું સામાન્ય જ્ઞાન ધરાવતા હોય છે, પરંતુ મોટા ભાગના પ્રોફેસર નાણાકીય દૃષ્ટિએ સમૃદ્ધ નથી હોતા. તેઓ જ્ઞાનનું શિક્ષણ આપવાની વિશેષતા ધરાવતા હોય છે, પરંતુ એ જ્ઞાનના ઉપયોગ વિશે જાણતા નથી હોતા.

નાણાં મેળવવા માટેના ચોક્કસ ધ્યેય સાથે વ્યવહારુ આયોજન દ્વારા જ્ઞાનને યોગ્ય દિશાસૂચન આપવામાં ના આવે તો કોઈ હેતુ સરતો નથી. દુનિયાના મોટા ભાગના લોકો આ હકીકત સમજતા નથી અને એવી ગૂંચવાડાભરી માન્યતા ધરાવે છે કે 'જ્ઞાન એ શક્તિ છે'. વાસ્તવમાં આવું કંઈ નથી. જ્ઞાન એ માત્ર સંભવિત શક્તિ છે. જ્ઞાનને નિશ્ચિત યોજનામાં ઢાળવામાં આવે અને એક ચોક્કસ ધ્યેય તરફ લઈ જવામાં આવે ત્યારે જ માત્ર જ્ઞાન એ શક્તિ બને છે.

શિક્ષણની તમામ સિસ્ટમમાં આ બાબત ખૂટે છે. શૈક્ષણિક સંસ્થાઓ તેમના વિદ્યાર્થીઓને એ વાત શીખવાડવામાં નિષ્ફળ જાય છે કે તેઓ જે શિક્ષણ લે છે તેને ઓર્ગેનાઈઝ કરીને ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો.

ઘણા લોકો એવું માનવાની ભૂલ કરે છે કે હેનરી ફૉર્ડ 'ભણ્યા' નથી એટલે તેઓ 'શિક્ષિત' ના કહેવાય. જે લોકો આવી ભૂલ કરે છે તેઓ ખરેખર તો 'શિક્ષિત' શબ્દનો અર્થ જાણતા જ નથી. આ શબ્દ મૂળ લેટિન શબ્દ 'એજ્યુકો' માંથી આવ્યો છે જેનો અર્થ થાય છે – વિકસિત કરવું, બહાર કાઢવું, અંદરથી વિકાસ કરવો.

શિક્ષિત વ્યક્તિ પાસે સામાન્ય કે વિશેષ જ્ઞાન વિપુલ માત્રામાં હોય એવું જરૂરી નથી. શિક્ષિત વ્યક્તિ એટલે એવી વ્યક્તિ જેણે પોતાના મનનાં વિવિધ પાસાંનો એવી રીતે વિકાસ કર્યો હોય કે પોતે ઈચ્છે તે અથવા તેને સમકક્ષ બાબત બીજાના અધિકારોનું ઉલ્લંઘન કર્યા વિના મેળવી શકે.

એક 'અભણ' કુબેરપતિ

પ્રથમ વિશ્વયુદ્ધ દરમિયાન શિકાગોના એક અખબારે ચોક્કસ પ્રકારના તંત્રીલેખો પ્રકાશિત કર્યા હતા. આ પૈકી એક તંત્રીલેખમાં અખબારે હેનરી ફૉર્ડને 'અભણ' શાંતિવાદી તરીકે ઓળખાવ્યા હતા.

ફોર્ડે આ નિવેદનો સામે વાંધો ઉઠાવ્યો અને પોતાના આ અપમાન બદલ અખબાર સામે કેસ કર્યો. કોર્ટમાં કેસની કાર્યવાહી ચાલુ હતી તે દરમિયાન અખબારના વકીલોએ શ્રી ફોર્ડની જ સીધી પૂછપરછ કરવાની માગણી કરી જેથી જ્યુરી સમક્ષ પુરવાર કરી શકાય કે આ કુબેરપતિ અભણ છે. અખબારના વકીલોએ ફૉર્ડને જાતજાતના સવાલો પૂછ્યા. તેઓ અદાલત સમક્ષ એવું પુરવાર કરવા માગતા હતા કે ફૉર્ડ પાસે અઢળક સંપત્તિ હશે, તેમની પાસે ઑટોમોબાઈલ ઉત્પાદનને લગતી વિશિષ્ટ જાણકારી પણ હશે, પરંતુ છેવટે તો તેઓ એક અભણ વ્યક્તિ છે.

ફૉર્ડને સવાલો પૂછવામાં આવ્યા કે, ''બેનેડિક્ટ આર્નોલ્ડ કોણ હતા?'' અને ''૧૭૭૬ના બળવાને ડામી દેવા માટે બ્રિટને કેટલા સૈનિકો અમેરિકા મોકલ્યા હતા?'' આ બીજા સવાલનો જવાબ આપતાં ફોર્ડે કહ્યું હતું કે, ''બ્રિટને કેટલા સૈનિકો મોકલ્યા હતા તેની ચોક્કસ સંખ્યા તો મને ખબર નથી, પરંતુ મેં સાંભળ્યું હતું કે તે પાછા ગયા તેના કરતાં ઘણી મોટી સંખ્યામાં હતા.''

છેવટે ફૉર્ડ આવા પ્રકારના સવાલોથી થાકી ગયા એવા જ એક વિચિત્ર સવાલના જવાબમાં તેમણે સીધા જ એ વકીલની સામે જોઈને કહી દીધું, ''તમે હાલ જે સાવ બાલીશ સવાલ પૂછ્યો છે તેના જો મારે જવાબો આપવાના હોય તો હું તમને યાદ અપાવવા માગું છું કે મારી ડેસ્ક ઉપર ઈલેક્ટ્રિક પુશ-બટનોની એક આખી લાઈન છે અને એ પૈકી યોગ્ય બટન દબાવીને મારા સહાયકોને મારી પાસે બોલાવી શકું છું અને મારા વ્યવસાયને લગતા કોઈ પણ સવાલના જવાબ તેમની પાસેથી મેળવી શકું. મારા તમામ પ્રયાસો એ વ્યવસાયને આગળ વધારવાના છે ત્યારે હું તમને સવાલ પૂછું છું કે મારે આવા સામાન્ય જ્ઞાનના સવાલોના જવાબો આપવા શા માટે મારા મગજને વેડફવું જોઈએ? મારી પાસે એવા માણસોની આખી ફોજ છે જેઓ મારે જે કોઈ જાણકારી જોઈએ તેના જવાબો આપવા સક્ષમ છે.'' આ દલીલ ખરેખર સરસ હતી.

આ જવાબથી વકીલ સ્તબ્ધ થઈ ગયા. કોર્ટરૂમમાં હાજર સૌ કોઈને લાગ્યું કે આવો જવાબ કોઈ અભણ વ્યક્તિ નહિ પરંતુ એક શિક્ષિત (જાણકાર-હોશિયાર) વ્યક્તિ જ આપી શકે. જ્યારે પણ જ્ઞાનની જરૂર પડે ત્યારે તે ક્યાંથી મળી શકે અને તેને અમલમાં મૂકવા માટે શું કરી શકાય એવી સમજ ધરાવનાર કોઈપણ વ્યક્તિ શિક્ષિત કહેવાય. પોતાના 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની સહાયથી હેનરી ફૉર્ડે તમામ વિશેષ જાણકારીનો ઉપયોગ કર્યો હતો જેને પગલે તેઓ અમેરિકાના સૌથી સમૃદ્ધ મહાનુભાવો પૈકી એક બની શક્યા હતા. આ જાણકારી તેમની પોતાની જ પાસે હોય એ જરૂરી નહોતું.

જે કોઈને જ્ઞાનની જરૂર હોય તે મેળવી શકાય જરૂર છે

તમે તમારી ઈચ્છાને નાણાકીય સ્વરૂપમાં પરિવર્તિત કરી શકવા સમર્થ છો કે નહિ તે નક્કી કરતાં પહેલાં એવી સમૃદ્ધિ મેળવવા માટે તમારી પાસે કોઈપણ સેવા, વેપાર કે વ્યવસાય વિશેની વિશિષ્ટ જાણકારી હોવી જરૂરી છે. શક્ય છે કે તમે તે મેળવવા માટે સમર્થ હો તેના કરતાં પણ વધારે જ્ઞાનની જરૂર હોય અને જો એવી સ્થિતિ ઊભી થાય તો પછી તમારે તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની મદદ લેવી પડે.

ધનવાન થવા માટે શક્તિ જોઈએ અને એ શક્તિ વિશિષ્ટ જ્ઞાનના અત્યંત આયોજન અને બુદ્ધિપૂર્વકના ઉપયોગ દ્વારા મેળવી શકાય. આવું જ્ઞાન ધનવાન થવા માગતા માણસની પોતાની પાસે જ હોય એ જરૂરી નથી.

જે લોકો ધનવાન થવા મક્કમ છે પરંતુ તેના માટે જરૂરી એવું "શિક્ષણ" ધરાવતા નથી તેમને ઉપરના ફકરાના વિધાનોથી આશા જાગશે અને પ્રોત્સાહન મળશે. ઘણી વાર એવું બને છે કે પોતે 'શિક્ષિત' નથી એવું માનીને માણસો 'ઈન્ફેરિઓરિટી કૉમ્પલેક્સ'થી જીવનભર દુ:ખી થતા રહે છે. પરંતુ જે વ્યક્તિ 'માસ્ટર માઈન્ડ' ગ્રૂપ બનાવી શકે અને સમૃદ્ધિ માટે તેમનો આયોજનપૂર્વક ઉપયોગ કરી શકે

તે પોતે પણ એ જૂથના કોઈ પણ વ્યક્તિ જેટલો જ શિક્ષિત ગણાય.

થોમસ એ. એડિસને જીવનભર 'માત્ર ત્રણ મહિના શિક્ષણ'' લીધું હતું. છતાં શિક્ષણનો કોઈ અભાવ તેમને નડ્યો નહીં, અને ગરીબીમાં જીવન પસાર નહોતું કરવું પડ્યું.

હેનરી ફોર્ડે છ મહિના કરતાં ઓછો સમય સ્કૂલમાં શિક્ષણ લીધું હતું છતાં પોતાનું નાણાકીય ભાવિ જાતે જ ઘડી શક્યા હતા.

વિશિષ્ટ જ્ઞાનનો ભંડાર ઘણો મોટો છે અને તે ખૂબ સરળતાથી મેળવી શકાય છે. જો આ બાબતે તમને આશંકા હોય તો કોઈ પણ યુનિવર્સિટીનું પગારપત્રક ચકાસી લો.

જ્ઞાન કેવી રીતે ખરીદવું તેની જાણકારીનું પણ મહત્ત્વ છે

સૌથી પહેલાં તો તમારે કયા વિશિષ્ટ જ્ઞાનની જરૂર છે તે નક્કી કરવું પડે. ત્યાર પછી તે કયા હેતુ માટે જરૂર છે તે પણ નક્કી કરવું પડે. સામાન્ય રીતે તમારા જીવનનો જે મુખ્ય હેતુ હોય, તમે જે ધ્યેય માટે કામ કરતા હો તે બાબત જ તમારે કેવા પ્રકારના જ્ઞાનની આવશ્યકતા છે તે નક્કી કરવામાં મદદરૂપ થશે. હવે આ પ્રશ્નનો ઉકેલ મળી ગયો છે ત્યારે બીજા તબક્કામાં એવા જ્ઞાનના વિશ્વાસપાત્ર સ્રોતો (સાધનો) બાબતે તમારી પાસે ચોક્કસ માહિતી હોવી જરૂરી છે. આ અંગે કેટલાક મહત્ત્વના મુદ્દા :

(ક) વ્યક્તિનો પોતાનો અનુભવ અને શિક્ષણ.

(ખ) બીજાના સહકારથી મળતો અનુભવ અને શિક્ષણ (માસ્ટર માઈન્ડ જૂથ).

(ગ) કૉલેજો અને યુનિવર્સિટીઓ.

(ઘ) જાહેર લાઈબ્રેરી (પુસ્તકો અને સામયિકો મારફત - જેમાં માનવસમાજ દ્વારા એકત્ર કરવામાં આવેલું તમામ જ્ઞાન મળી શકે છે).

(ચ) વિશેષ તાલીમના અભ્યાસક્રમો (ઘરે રહીને કરેલો કોઈ વિશિષ્ટ અભ્યાસ. બીજા શબ્દોમાં ડિપ્લોમા કોર્સ).

જે જ્ઞાન કે જાણકારી મેળવવામાં આવે ત્યારે તેને સુઆયોજિત કરવું પડે અને એક ચોક્કસ હેતુ માટે વ્યવહારુ આયોજન દ્વારા તે અમલમાં મૂકાય તે જરૂરી છે. કોઈ નક્કર હેતુ માટે ઉપયોગમાં ન આવે તો એ જ્ઞાનનું પણ કોઈ મૂલ્ય નથી.

જો તમે વધારાનું કોઈ વિશેષ શિક્ષણ (જેમ કે ડિપ્લોમા) મેળવવા માગતા હો તો સૌથી પહેલાં તો એ માટેનો હેતુ નક્કી કરવો પડે, ત્યાર બાદ એ માહિતી મેળવવી પડે કે આ ચોક્કસ પ્રકારનું જ્ઞાન કયા વિશ્વાસપાત્ર સ્રોતો-સાધનો તરફથી મળી શકશે.

દરેકે દરેક ક્ષેત્રમાં સફળ થયેલા માણસો હંમેશાં તેમના મુખ્ય હેતુ, વેપાર કે વ્યવસાયને લગતી વિશેષ જાણકારી મેળવવાનું સતત ચાલુ જ રાખે છે. અને જે લોકો એવું માનવાની ભૂલ કરતા હોય છે કે શાળાનો અભ્યાસ પૂરો થયો એટલે તે સાથે જ્ઞાન મેળવવાની પ્રક્રિયાનો પણ અંત આવી ગયો – તો એવા લોકો પોતાના ક્ષેત્રમાં સફળ થતા નથી. વાસ્તવિક્તા તો એ છે કે શાળાનું શિક્ષણ તો વ્યવહારુ જ્ઞાન કેવી રીતે મેળવવું તેનો માર્ગ ચીંધવા માટે હોય છે.

વર્તમાન સમયની માંગ અથવા જીતવાનો જો કોઈ મંત્ર હોય તો એ છે સ્પેશિયલાઈઝેશન. કોલંબિયા યુનિવર્સિટી ખાતે પ્લેસમેન્ટ વિભાગના ભૂતપૂર્વ ડિરેક્ટર રોબર્ટ પી. મૂરે એક ન્યૂઝ-સ્ટોરીમાં આ બાબતે ભારપૂર્વક કહ્યું હતું.

સ્પેશિયાલિસ્ટની માંગ સૌથી વધુ છે

જે કંપનીઓ નોકરી આપે છે તે કોઈપણ ક્ષેત્રમાં સ્પેશિયાલિટી ધરાવતા ઉમેદવારોને સૌથી વધારે મહત્ત્વ આપે છે, જેમ કે, એકાઉન્ટિંગ અને સ્ટેટેસ્ટિક્સ, તમામ પ્રકારની એન્જિનિયરિંગમાં તાલીમ મેળવેલા બિઝનેસ સ્કૂલના સ્નાતકો, પત્રકારો, આર્કિટેક્ટ, કેમિસ્ટ, અસાધારણ નેતાઓ (લીડર્સ) તેમજ સિનિયર લેવલે સૌથી સક્રિય માણસો.

જે વ્યક્તિ સ્કૂલ-કૉલેજમાં સક્રિય હોય, જે વ્યક્તિ તમામ પ્રકારના લોકોને સાથે લઈને આગળ વધવાની ક્ષમતા ધરાવતી હોય અને અભ્યાસની સાથે સાથે નોંધપાત્ર કામગીરી કરી હોય તેમનું પલ્લું હંમેશાં માત્ર પુસ્તકનું જ્ઞાન ધરાવતા લોકો કરતાં ભારે રહે છે. આમ તમામ પ્રકારનું ક્વૉલિફિકેશન ધરાવતા કેટલાક લોકોને એક કરતાં વધારે કંપનીની ઑફર મળતી હોય છે અને તેમાંય કેટલાકને તો છ ઑફર મળ્યાના કિસ્સા પણ છે.

એક અગ્રણી કંપનીએ કૉલેજના સિનિયર લેવલના સંભવિત ઉમેદવારો બાબતે શ્રી મૂરને લખ્યું હતું કે, ''અમે ખાસ કરીને એવા લોકોને શોધીએ છીએ જેઓ મૅનેજમૅન્ટની કામગીરીમાં નોંધપાત્ર પ્રગતિ કરી શકે. આ કારણે અમે કોઈ ચોક્કસ શૈક્ષણિક લાયકાત કરતાં ચારિત્ર્ય, બુદ્ધિમત્તા અને વ્યક્તિત્વ ઉપર ખાસ ભાર મૂકીએ છીએ.''

ઍપ્રેન્ટિસશિપની દરખાસ્ત

સમર વૅકેશન દરમિયાન ઑફિસ, સ્ટોર અને ઔદ્યોગિક એકમોમાં વિદ્યાર્થીઓને તાલીમ' આપવાની દરખાસ્ત કરતાં શ્રી મૂરે ભારપૂર્વક કહ્યું હતું કે કૉલેજના પ્રથમ બે અથવા ત્રણ વર્ષ પછી દરેક વિદ્યાર્થીને તેના ચોક્કસ ભવિષ્યની પસંદગી કરવાનું જણાવવું જોઈએ. આ પ્રક્રિયા દરમિયાન જો કોઈ વિદ્યાર્થી ખાસ કોઈ કુશળતા વિનાનો અભ્યાસક્રમ પૂરો કરવામાં જ રસ ધરાવતો હોય તો તેને ત્યાં જ અટકાવી દેવો જોઈએ.

કૉલેજો અને યુનિવર્સિટીઓએ એ વાતનો સ્વીકાર કરવો જ જોઈએ કે પ્રત્યેક વ્યવસાય

> અને ધંધામાં હવે સ્પેશિયાલિસ્ટની માંગ રહે છે, તેમ જણાવી તેમણે વિનંતી પણ કરી હતી કે વ્યવસાયલક્ષી માર્ગદર્શન માટે શૈક્ષણિક સંસ્થાઓએ જ સીધી જવાબદારી સ્વીકારવી જોઈએ.

(અમેરિકાના સંદર્ભમાં) વિશેષ જ્ઞાન માટેના જરૂરી સૌથી વિશ્વાસપાત્ર અને વ્યવહારુ સ્રોતો છે નાઈટ સ્કૂલ્સ (રાત્રિ શાળાઓ) જે દરેક મોટા (અમેરિકી) શહેરોમાં ચાલે છે. તે ઉપરાંત જે કોઈ સ્થળે ટપાલ વ્યવસ્થા ઉપલબ્ધ છે ત્યાં પત્રવ્યવહાર દ્વારા (કોરસ્પોન્ડન્સ કોર્સ) પણ ઘણા પ્રકારના અભ્યાસ થઈ શકે છે. ઘરે રહીને આ રીતે અભ્યાસ કરવાનો એક સૌથી મોટો લાભ એ છે કે વ્યક્તિ પોતાની અનુકૂળતાએ – પોતાની ફુરસદે અભ્યાસ કરી શકે છે. બીજો એક ફાયદો એ છે કે આવા કોરસ્પોન્ડન્સ અભ્યાસ દરમિયાન જે તે વ્યક્તિ પોતાની ભવિષ્યની કારકિર્દી માટે સલાહ પણ મેળવી શકે છે. આ સંજોગોમાં તમે ગમે ત્યાં રહેતા હો પણ તમારા લાભ એકબીજા સાથે શૅર કરી શકો છો.

કલેક્શન એજન્સીએ મક્કમ બનાવ્યો

કોઈ પણ જાતના પ્રયાસ વિના અને કોઈ નાણાં ચૂકવ્યા વિના જો કશું મળે તો આપણે મન તેની કોઈ કિંમત રહેતી નથી. મોટાભાગે આવી ચીજો કે બાબતો અપમાનિત હોય છે, તેના પ્રત્યે એક પ્રકારે અણગમો રહેતો હોય છે – ક્યારેક એ તિરસ્કૃત પણ હોય છે. આ મુદ્દો સમજવા સરકારી શાળાઓનું ઉદાહરણ પૂરતું છે. સરકારી શાળાઓમાં મફત શિક્ષણ મળતું હોવાને કારણે જ આપણને તેના મારફત ભાગ્યે જ કોઈ મોટી તક મળતી હોય છે અથવા કહો કે કોઈ વિરલ અપવાદને બાદ કરતાં કોઈને તક મળતી જ નથી. કહેવાનું તાત્પર્ય એ છે કે કોઈ કિંમત વિના જ્ઞાન ઉપલબ્ધ હોય તેની સરખામણીમાં વિશિષ્ટ અભ્યાસના નિશ્ચિત કાર્યક્રમ દ્વારા જે સ્વ-શિસ્ત આવે છે તેનાથી નવી કે ધારી ના હોય એવી તકો ઊભી થતી હોય છે. કોરસ્પોન્ડન્સ (પત્રવ્યવહાર દ્વારા શિક્ષણ આપતી) સ્કૂલો આયોજનબદ્ધ બિઝનેસ સંસ્થાઓ હોય છે. તેમની ટ્યુશન ફી પ્રમાણમાં નીચી હોય છે અને એ કારણે જ તેઓ વિદ્યાર્થીઓ પાસે તત્કાળ પેમેન્ટ માગી લે છે. આવા અભ્યાસક્રમમાં જોડાનાર વિદ્યાર્થી વધારે માર્ક લાવે કે ઓછા પરંતુ તેમને ફી ચૂકવી દેવા માટે ફરજ પાડવામાં આવે છે, આ પ્રથાનું મોટાભાગના કિસ્સાઓમાં સારું પરિણામ આવતું હોય છે કેમ કે વિદ્યાર્થીઓ અભ્યાસ અધૂરો મૂકી દેવાને બદલે તે પૂરો કરવા લલચાય છે કેમ કે તેઓ ભણે કે ના ભણે પરંતુ પૈસા તો ચૂકવવાના જ છે, તો પછી શા માટે અભ્યાસ ચાલુ ના રાખવો! કોરસ્પોન્ડન્સ સ્કૂલો પોતે તો આ બાબત જાણતી નથી પરંતુ તેમના ફી કલેક્શન વિભાગોને તત્કાળ નિર્ણય, ઝડપી પગલાં તથા જે કામ હાથમાં લીધું હોય તે પૂરું કરવાની આદત હોવાને કારણે ઉપર કહ્યા મુજબનો આડકતરો ફાયદો થાય છે.

૪૫-૪૬ વર્ષ પહેલાં મને પણ આ બાબત અનુભવ દ્વારા શીખવા મળી. ઍડવર્ટાઈઝિંગ (જાહેરખબર)ના ક્ષેત્રમાં ઘરે રહીને અભ્યાસ કરવા માટે મેં એડમિશન લીધું હતું. આઠ કે દસ લેશન પૂરા કર્યા પછી મેં ભણવાનું છોડી દીધું, પરંતુ સ્કૂલે તો મારી પાસે ફીની માગણી ચાલુ રાખી. હું અભ્યાસ ચાલુ રાખું કે ના રાખું મારે ફી ચૂકવવી જ પડશે તેવો તેમણે આગ્રહ ચાલુ રાખ્યો. છેવટે મેં નિર્ણય કર્યો કે કોઈ પણ સંજોગોમાં જો મારે ફી ચૂકવવાની જ છે તો પછી અભ્યાસ પણ પૂરો કરવો જ જોઈએ. તે સમયે મને લાગ્યું હતું કે સ્કૂલની ફી કલેક્શન સિસ્ટમ એકદમ સુઆયોજિત છે, પરંતુ જીવનમાં પાછળથી મને અમૂલ્ય સત્ય એ સમજાયું કે સ્કૂલના આગ્રહને કારણે મને વાસ્તવમાં જે તાલીમ મળી છે તેના માટે તો મારે કોઈ નાણાં ચૂકવવા નથી પડયાં. ફી ચૂકવવાની ફરજ પડવાને કારણે મેં અભ્યાસ આગળ વધાર્યો અને પૂરો કર્યો. જીવનમાં પાછળથી એ સત્ય પણ સમજાયું કે એ સ્કૂલની અસરકારક કલેક્શન સિસ્ટમ મેં

જાહેરખબરના ક્ષેત્રમાં અપનાવી હતી જેને પરિણામે મને જ નાણાકીય ફાયદો થયો.

વિશિષ્ટ જ્ઞાનનો માર્ગ

અમેરિકામાં સરકારી શાળાઓ છે તે વિશ્વમાં સૌથી શ્રેષ્ઠ પૈકી એક છે. માણસ જાતની એક વિચિત્ર માનસિકતા છે કે જેની નાણાકીય કિંમત ચૂકવવી પડે તેનું જ તેને મન મૂલ્ય હોય છે. અમેરિકામાં જે શાળાઓમાં મફત શિક્ષણ આપવામાં આવે છે અને જે જાહેર લાઈબ્રેરીઓ છે તે પ્રજાને પ્રભાવિત નથી કરતી અથવા કહો કે પ્રજાના મનમાં તેનું કોઈ મહત્ત્વ જ નથી. અનેક લોકો તેમનું સ્કૂલ- કૉલેજનું ઔપચારિક શિક્ષણ પૂરું કર્યા પછી વધારાની તાલીમ લેવાનું જરૂરી માને છે તેનું આ જ કારણ છે. માલિકો પણ મોટેભાગે વધારાની કોઈ વિશેષ તાલીમ લીધેલી હોય તેવા કર્મચારીઓની પસંદગી કરતા હોવાનું પણ આ જ મુખ્ય કારણ છે. માલિકો તેમના અનુભવો પરથી એટલું શીખ્યા છે કે જે લોકો તેમના ફુરસદના સમયે વધારાનો અભ્યાસ કરે છે તેમનામાં લીડરશિપના ગુણો હોય છે.

લોકોમાં મહત્ત્વાકાંક્ષાનો અભાવ હોય છે. વાસ્તવમાં આ એક વૈશ્વિક નબળાઈ છે. ખાસ કરીને નોકરી કરતા લોકો જો તેમના ફાજલ સમયમાં વધારાનું શિક્ષણ મેળવે તો તેમની જૉબમાં ટૂંકા ગાળામાં ઝડપી પ્રગતિ કરી શકે છે. આવી વધારાની શૈક્ષણિક લાયકાતથી તેમની પ્રગતિનો માર્ગ ખૂલે છે, માર્ગમાં આવતા અવરોધો દૂર થાય છે અને જે લોકો પાસે સત્તા હોય તેમનું ધ્યાન ખેંચાવાથી નવી તકો પણ ઊભી થાય છે.

શાળા-કૉલેજનો અભ્યાસ પૂરો થયા પછી જે નોકરિયાતોને એવું લાગતું હોય છે કે તેમણે વધારાની કોઈ વિશેષ લાયકાત મેળવી હોત તો સારું, પરંતુ હવે પુસ્તકો લઈને કૉલેજમાં જવા જેવો સમય રહ્યો નથી તો તેમના માટે ઘરે રહીને અભ્યાસ કરવાની પ્રથા સૌથી વધારે અનુકૂળ છે.

સ્ટુઅર્ટ ઓસ્ટીન વીઅર પોતે સારા એવા કન્સ્ટ્રક્શન એન્જિનિયર હતા અને સારી નોકરી હતી પરંતુ તેમના ક્ષેત્રમાં મંદી આવતા યોગ્ય આવક ટકાવી રાખવાનું મુશ્કેલ બની ગયું. તેમણે ખૂબ વિચાર કર્યો અને કાયદાના ક્ષેત્રમાં ઝંપલાવવાનું નક્કી કરી લીધું. કૉલેજમાં ઍડમિશન લઈને કાયદાનો અભ્યાસ શરૂ કરી દીધો અને કૉર્પોરેશન લૉયર તરીકે સઘન તાલીમ લીધી અને ત્યાર બાદ અત્યંત સફળ વકીલ તરીકે પ્રેક્ટિસ કરી.

આ મુદ્દાને વધુ સારી રીતે સમજાવવા અને ''મારે વધારે અભ્યાસ કરવાની જરૂર નથી કેમ કે મને તો પરિવારનો (નાણાકીય) સપોર્ટ છે,'' અથવા ''મારી તો હવે ઉંમર થઈ ગઈ છે'' એવું કહેનારા લોકોની જાણ સારુ માહિતી આપી દઉં કે વીઅરે ફરી અભ્યાસ શરૂ કર્યો ત્યારે તેમણે ચાળીસી વટાવી દીધી હતી અને પરિણીત હતા. વળી, મહત્ત્વની વાત એ પણ છે કે કાયદાના અભ્યાસ માટે આમ તો ચાર વર્ષ લાગે પરંતુ શ્રી વીઅરે પૂરતી માહિતી મેળવીને એવી વિશેષ કૉલેજ પસંદ કરી હતી જ્યાં બે વર્ષમાં જ તેમણે જરૂરી શિક્ષણ મેળવી લીધું. જ્ઞાન કેવી રીતે અને ક્યાંથી મેળવવું તેની જાણકારીથી આટલો મોટો ફાયદો થઈ શકે છે.

સરળ આઈડિયા, જંગી ફાયદો

આ સંદર્ભમાં એક સચોટ ઉદાહરણ જોઈએ.

ગ્રોસરી સ્ટોરમાં કામ કરતા એક સેલ્સમેને અચાનક નોકરી ગુમાવી દીધી. આ યુવક નામું લખવાનો (એકાઉન્ટિંગ-બૂક કીપિંગનો) થોડો અનુભવ ધરાવતો હતો પરંતુ વધારે શીખવા માટે એકાઉન્ટિંગનો ખાસ કોર્સ કર્યો. નામાને લગતી લેટેસ્ટ માહિતી પુસ્તકો દ્વારા મેળવી અને પોતાનો સ્વતંત્ર વ્યવસાય શરૂ કરી દીધો. પોતે જે સ્ટોરમાં સેલ્સમૅન તરીકે કામ કરતો હતો ત્યાંથી જ તેણે વ્યવસાય શરૂ કર્યો અને થોડા સમયમાં ૧૦૦ કરતાં વધુ નાના વેપારીઓના નામાં લખવાના કોન્ટ્રેક્ટ

કર્યા એ સમયે તેણે ફી પણ નજીવી રાખી હતી જેથી નાના વેપારીઓને પરવડતું હતું અને તેને કામ આપતા હતા. તેનો આ આઈડિયા એટલો બધો સફળ થયો કે ટૂંક સમયમાં જ તેણે તમામ જરૂરી આધુનિક સાધનો સાથેની એક હરતીફરતી વૅનમાં પોર્ટેબલ ઑફિસ શરૂ કરી દીધી. આ પછી તો તેણે આવી ઘણી બધી પોર્ટેબલ ઑફિસ શરૂ કરી જેમાં મોટી સંખ્યામાં સ્ટાફ રાખ્યો અને અનેક નાના વેપારીઓને સાવ ઓછી કિંમતે શ્રેષ્ઠ એકાઉન્ટિંગ સેવાઓ પૂરી પાડી.

વિશેષ જ્ઞાન અને તેની સાથે થોડી કલ્પનાશીલતાને પરિણામે આ તદ્દન નવતર અને સફળ બિઝનેસ થઈ શક્યો. આ બિઝનેસના માલિકે થોડાં વર્ષ પહેલાં જે ઈન્કમટૅક્સ ભર્યો હતો તે પોતે નોકરી કરતા હતા તે ગ્રોસરી સ્ટોરે ભરેલા ઈન્કમટૅક્સ કરતાં દસ ગણો વધારે હતો.

આ સફળ બિઝનેસનો પ્રારંભ એક આઈડિયાથી થયો હતો.

એક બેરોજગાર સેલ્સમેનને આ આઈડિયા આપવાનું શ્રેય મને મળે છે અને તે વિશેષાધિકારથી વધુ એક આઈડિયાનું સૂચન કરું છું જે આના કરતાં પણ વધુ નાણાકીય લાભ અપાવી શકે તેમ છે.

આ આઈડિયા એક એવા સેલ્સમેન દ્વારા સૂચવવામાં આવ્યો હતો જેણે નોકરી છોડીને બૂક કીપિંગનો હોલસેલ વ્યવસાય શરૂ કર્યો. તેની બેરોજગારીના ઉકેલરૂપે આ પ્લાન સૂચવવામાં આવ્યો ત્યારે એ તરત જ બોલી ઊઠયો હતો, 'મને વિચાર તો ગમ્યો, પરંતુ તેના દ્વારા આવક કેવી રીતે કરવી તે હું નથી જાણતો.' બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેણે ફરિયાદ કરી કે નામું લખવાનું વિશેષ જ્ઞાન પોતે મેળવી લે તે પછી તેનું માર્કેટિંગ કેવી રીતે કરવું તેની સૂઝ નથી.

આમ એક નવી સમસ્યા ઊભી થઈ જેનો ઉકેલ શોધવો જરૂરી બન્યો. એક યુવાન મહિલા ટાઈપિસ્ટની મદદથી એક આકર્ષક પુસ્તક તૈયાર કરવામાં આવ્યું. આ પુસ્તકમાં નવી બૂક કીપિંગ સિસ્ટમના ફાયદાઓનું વર્ણન કરવામાં આવ્યું હતું. અત્યંત સ્વચ્છતાપૂર્વક ટાઈપ કરવામાં આવેલા પાના એક સાધારણ સ્ક્રેપબૂકમાં ચોંટાડવામાં આવ્યા હતા. તેના દ્વારા આખી વાત એટલી સુંદર રીતે રજૂ કરવામાં આવી હતી કે ટૂંક સમયમાં જ તેના માલિકને તેમની ક્ષમતા કરતાં વધુ એકાઉન્ટનાં કામો મળ્યાં.

યોગ્ય નોકરી મેળવવાની સફળ યોજના

આખા દેશમાં હજારો લોકો એવા છે જેમને વિશિષ્ટ પ્રકારની વ્યવસાયી સેવાઓની જરૂર છે જેના આધારે વ્યક્તિગત સેવાઓના માર્કેટિંગ માટે ઉપયોગી થઈ શકે તેવી આકર્ષક બ્રિફ (નોંધ) તૈયાર કરી શકાય.

અહીં જે આઈડિયાની વાત કરવામાં આવી છે તેના ઉદ્ભવ માટે જરૂરિયાત કારણભૂત છે. જરૂરિયાત પૂરી કરવા ઉદ્ભવેલો વિચાર જોકે એક જ વ્યક્તિના લાભ પૂરતો મર્યાદિત ના રહ્યો અને અનેક લોકોને તેનો ફાયદો થયો. જે મહિલાના મનમાં આ વિચાર જન્મ્યો હતો તેમનામાં વ્યાપક કલ્પનાશક્તિ હતી. પોતાના આ વિચારમાં તેઓ એવા હજારો લોકો માટે ઉજ્જવળ ભાવિ જોઈ શક્યાં હતાં જેમને પોતાની અંગત સેવાઓના માર્કેટિંગ માટે વ્યવહારુ માર્ગદર્શનની જરૂર હતી.

પોતે તૈયાર કરેલી પ્રથમ 'અંગત સેવાઓનું માર્કેટિંગ કરવાની યોજના'ને મળેલી તત્કાળ સફળતાથી પ્રોત્સાહિત થયેલાં આ મહિલાએ તેમના પુત્ર માટે આવી જ યોજના તૈયાર કરી. તેમના પુત્રએ કૉલેજનો અભ્યાસ પૂરો કર્યો હતો પરંતુ કોઈ પણ રીતે નોકરી મળતી નહોતી. આ મહિલાએ તેમના પુત્ર માટે જે યોજના તૈયાર કરી તે અંગત સેવાઓનું માર્કેટિંગ કરવા માટેની મેં અત્યાર સુધી જોયેલી સર્વશ્રેષ્ઠ યોજના છે.

આ પ્લાનબુકમાં સુંદર રીતે ટાઈપ કરેલાં ૫૦ પાનાંમાં વ્યવસ્થિત રીતે માહિતી મૂકવામાં આવી હતી. તેમાં તેમના પુત્રની જન્મજાત લાક્ષણિકતાઓ, અભ્યાસ, અંગત અનુભવો તેમજ બીજી અનેક પ્રકારની અલગ અલગ માહિતી વિગતે રજૂ કરવામાં આવી હતી. પોતાનો પુત્ર કયા હોદ્દા માટે નોકરી

માગે છે અને તે હોદ્દા પર રહીને ચોક્કસ કેવા પ્રકારની કામગીરી કરશે તેની વિગતવાર યોજના પણ આ પ્લાનબુકમાં વ્યવસ્થિત રીતે આપવામાં આવી હતી.

મહિલાએ આ પ્લાનબુક તૈયાર કરવા માટે ઘણાં અઠવાડિયાં સુધી મહેનત કરી હતી. એ ગાળા દરમિયાન પુત્રને લાભ થાય એવી વધારાની માહિતી અને વિગતો મેળવવા માટે તેઓ તેમના પુત્રને રોજેરોજ અલગ અલગ જાહેર લાઈબ્રેરીમાં પણ મોકલતાં. એટલું જ નહિ પરંતુ આ ચતુર મહિલાએ તેના પુત્રને સંભવિત માલિકના તમામ સ્પર્ધકો પાસે પણ મોકલ્યો હતો અને તેમના વ્યવસાયને લગતી અત્યંત મહત્ત્વની માહિતી એકત્ર કરી હતી જેથી નોકરી મળે ત્યારે એ માહિતીનો ઉપયોગ થઈ શકે. પ્લાનની કામગીરી પૂરી થઈ ત્યારે સંભવિત એમ્પલોયર (માલિક)ના ઉપયોગ અને તેમના લાભ માટે અડધો ડઝન કરતાં વધારે સૂચનો મૂકવામાં આવેલાં હતાં.

તમારે છેક નીચલા સ્તરેથી નોકરીનો પ્રારંભ કરવાનો નથી

કોઈ કદાચ એવો સવાલ કરે કે, ''એક નોકરી મેળવવા માટે આટલી બધી મહેનત શા માટે કરવાની?''

તેનો જવાબ તો એ જ હોઈ શકે કે કોઈપણ સારું કામ કરીએ એ મહેનત કે મુશ્કેલી ના કહેવાય. આ મહિલાએ પોતાના પુત્રના લાભ માટે જે પ્લાન તૈયાર કર્યો હતો તેના આધારે તેને પહેલા જ ઈન્ટરવ્યૂમાં ઊંચા હોદ્દાની નોકરી મળી ગઈ, એટલું જ નહિ પરંતુ પગાર પણ તેણે જે માગ્યો તે મળ્યો. એ યુવાને નીચલા સ્તરેથી નહિ પરંતુ જુનિયર એક્ઝિક્યુટિવ જેવા મહત્ત્વના હોદ્દા ઉપર એક્ઝિક્યુટિવ કક્ષાના વેતન સાથે નોકરીનો પ્રારંભ કર્યો હતો.

''આટલી બધી મહેનત શા માટે કરવી?''

આ ઉદાહરણ ઉપરથી સમજી લો કે આ યુવકે અરજી સાથે જે આયોજનબદ્ધ પ્રેઝન્ટેશન કર્યું હતું તેને પરિણામે નોકરીમાં પહેલેથી જે ઊંચો હોદ્દો તેને મળ્યો ત્યાં સુધી પહોંચતાં સામાન્ય સંજોગોમાં તેને ઓછામાં ઓછાં દસ વર્ષ લાગી જાત.

નીચેના સ્તરેથી શરૂ કરીને ટોચ સુધી પહોંચવાની પ્રક્રિયા યોગ્ય તો લાગે છે, પરંતુ તેમાં સૌથી મોટી મુશ્કેલી એ છે કે જે મોટા ભાગના લોકો નીચા હોદ્દાથી શરૂ કરે છે તેઓ યોગ્ય તકો ઓળખી લઈને યોગ્ય સમયે આગળ વધી નથી શકતા અને છેવટે છેવટ સુધી નીચલા સામાન્ય પદ ઉપર જ નોકરી કરતા રહે છે. અહીં એ બાબત પણ યાદ રાખવી જોઈએ કે નીચલા પદ ઉપર રહેનાર નોકરિયાતોના દૃષ્ટિકોણ પણ વ્યાપક અને ઉત્સાહજનક નથી હોતા. મોટાભાગે તેમનું વલણ મહત્ત્વાકાંક્ષાને દાબી દેવાનું હોય છે. આપણે તેને 'ઘરેડમાં ગોઠવાઈ જવું'' એ રીતે ઓળખીએ છીએ, અર્થાત આપણે આપણા ભાગ્યને સ્વીકારી લઈએ છીએ. આપણે એક રોજિંદી ઘરેડ ઊભી કરી દઈએ છીએ અને એ ઘરેડ એટલી મજબૂત બની જાય છે કે તેને દૂર કરવાનો પ્રયાસ પણ નથી કરતા. આ જ કારણે વ્યક્તિએ નોકરીનો પ્રારંભ છેક નીચલા નહિ પરંતુ એક અથવા બે સ્ટેપ ઉપરના હોદ્દાથી કરવો જોઈએ. આવું કરવાથી આપણને આપણી આસપાસ જોવાની આદત પડે છે. બીજા લોકો કેવી રીતે આગળ વધે છે તેનું નિરીક્ષણ કરવાની અને તકને ઓળખવાની તક મળે છે એટલું જ નહીં, પરંતુ કોઈ ખચકાટ વિના એ તક ઝડપી લેવા પણ તત્પર બનીએ છીએ.

અસંતોષને પ્રગતિનું પગથિયું બનાવો

હું જે કહેવા માગું છું તેનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ ડેન હેલ્પિન છે. કૉલેજકાળ દરમિયાન તેઓ ૧૯૩૦ની સુવિખ્યાત નેશનલ ચેમ્પિયનશીપ નોટ્રે ડેમ ફૂટબૉલ ટીમના મેનેજર હતા. તે સમયે ટીમનું નેતૃત્વ ક્વેટ રોકેન કરતા હતા.

હેલ્પિનનો અભ્યાસ પૂરો થયો તે સમયે મંદીનું ભારે મોજું ફેલાઈ ચૂક્યું હતું. ઈન્વેસ્ટમેન્ટ બૅન્કિંગ અને મોશન પિક્ચર્સમાં નસીબ અજમાવ્યા પછી તેમને સૌપ્રથમ કામ મળ્યું ઈલેક્ટ્રિકલ હીઅરિંગ એઈડ (સાંભળવાના મશીન) વેચવાનું. આ કામગીરી તેમણે કમિશન બેઝ ઉપર શરૂ કરી. કોઈ પણ વ્યક્તિ આવી નોકરીથી જ કારકિર્દીનો પ્રારંભ કરે એ બાબત હેલ્પિન જાણતા હતા. પરંતુ તેમના માટે તો તકના દરવાજા અહીંથી જ ખૂલતા હતા.

તેમને આ કામ જરાય ગમતું નહોતું છતાં બે વર્ષ સુધી એ કરતા રહ્યા. જોકે તે સાથે મનમાં જે અસંતોષ હતો તે દૂર કરવા કોઈ પ્રયાસ ના કર્યો હોત તો કાયમ માટે તેમણે આ જ કામગીરી કરવી પડી હોત. સૌ પહેલાં તો તેમણે કંપનીમાં આસિસ્ટન્ટ સેલ્સ મેનેજરના પદ સુધી પહોંચવાનું લક્ષ્યાંક રાખ્યું અને તેમાં સફળતા પણ મળી. આ રીતે એક પગથિયું ઉપર જવાથી તેઓ વિશાળ સમૂહ કરતાં આગળ વધ્યા, પરિણામે હજુ વધુ સારી તક ઓળખી શકે. વળી એ સ્થાન પણ એવું હતું જ્યાં તક પણ તેમને શોધતી આવે.

આ હોદ્દા પર રહી તેમણે હીઅરિંગ એઈડનું એટલા મોટા પાયે વેચાણ કર્યું કે તેઓ જે કંપની માટે કામ કરતા હતા તેની હરીફ કંપની ડિક્ટોગ્રાફ પ્રોડક્ટ્સના વડા એ. એમ. એન્ડ્રુસે ડેન હેલ્પિન વિશે પૂછપરછ કરવી પડી. તેમણે હેલ્પિનને સંદેશો મોકલાવ્યો અને બંને વચ્ચેની મુલાકાત ફળદાયી રહી. હેલ્પિન હવે ડિક્ટોગ્રાફના સેલ્સ મેનેજર બની ગયા અને તેમને એકુસ્ટિકોન વિભાગનો ચાર્જ સોંપવામાં આવ્યો. હેલ્પિનની ક્ષમતાની પરીક્ષા લેવા એન્ડ્રુસ ત્રણ મહિના માટે ફ્લોરિડા ચાલ્યા ગયા. હેલ્પિન માટે કાંતો ભવ્ય સફળતા મેળવવાનો અથવા હારીને હતાશ થવાનો આ સમય હતો. અલબત્ત, તેમણે સફળતા જ મેળવી. 'દુનિયા વિજેતાને ચાહે છે અને હારી જનાર માટે કોઈની પાસે સમય નથી' એવા ક્વેટ રોકેનના પ્રેરણાદાયી વિધાને તેમને બળ પૂરું પાડ્યું અને જે શ્રેષ્ઠ કામગીરી કરી બતાવી તે ધ્યાનમાં લઈ તેમને કંપનીના વાઈસ-પ્રેસિડેન્ટ તરીકે પસંદ કરવામાં આવ્યા. મોટા ભાગના લોકો એકાદ દાયકા કે તેથી વધારે સમય સુધી વફાદારીપૂર્વક કામગીરી કરે ત્યારે આવો હોદ્દો મળે તેનું ગૌરવ લેતા હોય છે, જ્યારે હેલ્પિન પોતાની કુશળતાના જોરે છ-સાત મહિનામાં જ આ હોદ્દાના હકદાર બની ગયા.

આ સમગ્ર ફિલૉસૉફી દ્વારા હું એક જ મુખ્ય મુદ્દા ઉપર ભાર મૂકવા માગું છું કે આપણે ઊંચા હોદ્દા પર પહોંચીએ કે પછી નીચે જ્યાં હોઈએ ત્યાં જ રહીએ તેનો આધાર જે પરિસ્થિતિ ઉપર હોય છે તે પરિસ્થિતિ વાસ્તવમાં આપણા જ અંકુશમાં હોય છે. અર્થાત પરિસ્થિતિને યથાવત્ જાળવી રાખવાનું કે તેને સફળતામાં પલટી નાખવાનું આપણા જ હાથમાં હોય છે.

તમારા સહયોગી - સાથીદારો અમૂલ્ય છે

અહીં હું બીજા એક મુદ્દા ઉપર પણ ભાર મૂકવા માગું છું કે સફળતા અને નિષ્ફળતા બંને બાબત જે તે વ્યક્તિની આદતનું પરિણામ છે. મને પૂરેપૂરી ખાતરી છે કે સર્વોચ્ચ અને વિશ્વવિખ્યાત ફૂટબૉલ ટીમ બનવાની જે ઈચ્છા અમેરિકાના મહાન ફૂટબૉલ કોચે નૉટ્રે ડેમ ટીમના મનમાં દાખલ કરી હતી તેમણે જ ટોચ ઉપર પહોંચવાની પ્રબળ ઈચ્છા ડેન હેલ્પિનના મનમાં પણ દાખલ કરી હશે કેમકે એ બંને ગાઢ મિત્રો હતા. એ તો હકીકત છે કે વિજેતા હોય એવા હીરોને પૂજવામાં કશું ખોટું નથી.

સફળતા અને નિષ્ફળતા બંને સંજોગોમાં તમે કોની સાથે છો એ બાબત મહત્ત્વનો ભાગ ભજવે છે. આ થિયરીમાં હું માનું છું અને તેનું સ્પષ્ટ ઉદાહરણ મને એ સમયે મળ્યું જ્યારે મારો પુત્ર બ્લેર નોકરીમાં હોદ્દા બાબતે ડેન હેલ્પિન સાથે વાતચીત કરતો હતો. મારા પુત્રને હરીફ કંપનીમાં જે વેતન મળ્યું હોત તેના કરતાં અડધું વેતન આપવાની ઑફર હેલ્પિને કરી હતી. મેં પિતા તરીકે તેના પર દબાણ કર્યું અને હેલ્પિન જે ઑફર કરતા હતા તે સ્વીકારી લેવા સલાહ આપી કેમકે હું માનતો હતો કે પોતાને જે સંજોગો પસંદ ના હોય તેની સાથે સમાધાન નહિ કરનાર વ્યક્તિના સહયોગી બનવું એ એક એવી

મૂડી છે જેની કિંમત ના આંકી શકાય.

નોકરીમાં નીચલા સ્તરે રહેવું એ કોઈપણ વ્યક્તિ માટે કંટાળાજનક, નિરસ અને કોઈ ફાયદા વિનાનું છે. આથી જ તમને વિગત વાર સમજાવવા પ્રયત્ન કર્યો કે યોગ્ય આયોજન દ્વારા કેવી રીતે નબળા પ્રારંભના સંજોગો ટાળી શકાય.

તમારા આઈડિયાને વિશેષ જ્ઞાનથી વધુ લાભદાયી બનાવો

જે મહિલાએ તેમના પુત્ર માટે 'પર્સનલ સર્વિસ સેલ્સ પ્લાન' તૈયાર કર્યો હતો તેમને હવે અન્ય લોકો પણ પોતાના માટે એવો જ પ્લાન તૈયાર કરી આપવા વિનંતી કરે છે.

એવું માની લેવાની જરૂર નથી કે આ મહિલાના પ્લાનમાં માત્ર ચતુરાઈભરી સેલ્સમેનશિપ હશે જેની મદદથી લોકો ઓછા વેતનને જે કામગીરી કરતા હતા એ જ કામગીરી માટે હવે વધારે વેતન મેળવી શકશે. વાસ્તવમાં એ મહિલા માલિકના હિતને પણ ધ્યાનમાં રાખે છે અને પ્લાન એ રીતે તૈયાર કરે છે જેથી તેના આધારે નોકરી લેવા જનારને તો ફાયદો થાય જ પરંતુ સાથેસાથે કંપની કે તેના માલિકને પણ તે જે વધારાનું વેતન ચૂકવે તેનું પૂરતું વળતર મળી રહે.

જો તમારામાં કલ્પનાશક્તિ હોય અને નોકરી બદલ વધારે વળતર મેળવવા માગતા હો તો આ એ જ પ્રેરણા કે પ્રોત્સાહન છે જે તમે શોધતા હશો. આ આઈડિયાની મદદથી તમે કોઈ પણ 'સાધારણ' ડૉક્ટર, વકીલ કે એન્જિનિયર કરતાં વધારે આવક કરી શકશો.

શ્રેષ્ઠ આઈડિયાની કોઈ નશ્ચિત કિંમત નથી.

પ્રત્યેક આઈડિયાની પાછળ વિશેષ જ્ઞાનનું પીઠબળ હોય છે. કમનસીબે જે લોકો ધનિક નથી બની શકતા તેમના માટે વિશિષ્ટ જ્ઞાન અત્યંત ઉપયોગી છે અને તે આઈડિયા કરતાં પણ વધારે સરળતાથી મળી શકે છે. આ હકીકતને કારણે જ વ્યક્તિગત સેવાઓ કે નોકરી વધુ લાભદાયી રીતે કરવા માટે લોકોને મદદ કરનારાઓની માંગ આખા વિશ્વમાં સતત વધી રહી છે. ક્ષમતા અર્થાત્ કલ્પનાશક્તિ એક એવી ગુણવત્તા છે વિશેષ જ્ઞાન અને આઈડિયાની સાથે જોડવાથી યોગ્ય આયોજન દ્વારા સમૃદ્ધિ હાંસલ કરી શકાય છે.

જો તમારી પાસે કલ્પનાશક્તિ હોય તો આ પ્રકરણ તમને આઈડિયા પૂરો પાડે છે જેના આધારે તમે ધનિક થવાની દિશામાં પ્રારંભ કરી શકો. આઈડિયા મુખ્ય બાબત છે એ યાદ રાખો. વિશિષ્ટ જ્ઞાન તમને તમારી નજીકમાં કોઈપણ સ્થળે મળી શકશે.



૬
કલ્પનાશકિત

મનની વર્કશોપ
ધનવાન થવાનું પાંચમું પગલું

'કલ્પના' એ એક 'વાસ્તવિક' વર્કશોપ-કાર્યશાળા છે અને માણસ દ્વારા જે કોઈ યોજનાઓ બનાવવામાં આવી છે તે હકીકતે ત્યાં જ આકાર પામી છે. ભાવિ અંગેની આશંકાઓ, ઈચ્છાઓ વ્યક્તિના મનની કલ્પનાશક્તિનીસહાયથી જ આકાર પામે છે અને અમલમાં મૂકાય છે.

એવું કહેવાય છે કે માણસ જે કોઈ કલ્પના કરે તેની પોતે રચના કરી શકે છે.

આ કલ્પનાશક્તિની મદદથી જ માણસે સમગ્ર માનવજાતના ઈતિહાસના સમયગાળાની સરખામણીમાં છેલ્લા ૫૦ વર્ષમાં કુદરતનાં પરિબળો શોધી કાઢ્યાં છે અને ઉપયોગમાં લીધાં છે. માણસે અવકાશમાં એવું વ્યાપક પ્રભુત્વ જમાવ્યું છે કે પક્ષીઓની કોઈ વિસાત રહેવા નથી દીધી. આશ્ચર્યની વાત તો એ છે કે માણસે પોતે જ્યાં કદી પહોંચી શકે એમ નથી એવા કરોડો માઈલ દૂર રહેલા સૂર્યનો અભ્યાસ કર્યો છે, તેમાં કયાં તત્ત્વોરહેલાં છે અને તેનું વજન કેટલું છે તેનો પણ અંદાજ લગાવ્યો છે. આ બધું તેણે પોતાની કલ્પનાશક્તિના આધારે કર્યું છે. ટ્રેનના એન્જિનની સ્પીડ પણ એટલી બધી વધારી છે કે હવે ટ્રેનમાં કલાકના ૬૦૦ માઈલની ઝડપેમુસાફરી શક્ય બની છે.

મઝાની વાત એ છે કે આ બધું જ કરી શકનાર માણસની એકમાત્ર મર્યાદા પોતાની કલ્પનાશક્તિનો વિકાસ કરવાની અને ઉપયોગ કરવાની છે. કલ્પનાની આ ફેકલ્ટીનો સર્વોચ્ચ વિકાસ કરવા સુધી માણસ હજુ પહોંચ્યોનથી. તે માત્ર એટલું શોધી શક્યો છે કે તેની પાસે કલ્પનાશક્તિ છે અને તેનો પ્રારંભિક ઉપયોગ શરૂ કર્યો છે.

કલ્પનાનાં બે સ્વરૂપ

માણસમાં કલ્પનાની જે ફેકલ્ટી છે તે બે સ્વરૂપમાં કામ કરે છે. એક ફેકલ્ટી છે "સિન્થેટિક ઈમેજીનેશન (ઉપરછલ્લી કલ્પના)" અને બીજી છે "ક્રીએટિવ ઈમેજીનેશન (રચનાત્મક કલ્પના)".

સિન્થેટિક ઈમેજીનેશન**:** આ ફેકલ્ટી દ્વારા વ્યક્તિ જૂના વિચારો, આઈડિયા અથવા યોજનાઓને નવી રીતે અમલમાં મૂકી શકે. તેને અનુભવ, શિક્ષણ અને નિરીક્ષણની મદદથી ઉપયોગમાં લઈ શકાય. આ ફેકલ્ટીનો ઉપયોગ આમ તો સંશોધકો જ કરતા હોય છે, પરંતુ ક્યારેક સિન્થેટિક ઈમેજીનેશનની મદદથી કોઈ 'જીનિયસ' પોતાની સમસ્યા ઉકેલવામાં નિષ્ફળ જાય ત્યારે ક્રિએટિવ ઈમેજીનેશનનો ઉપયોગ કરતા હોય છે.

ક્રિએટિવ ઈમેજીનેશન: ક્રિએટિવ – રચનાત્મક કલ્પનાની ફેકલ્ટી મારફત માનવીનું માર્યાદિત મન તેની અમર્યાદ બુદ્ધિચાતુર્ય સાથે સીધો સંવાદ સાધે છે. આ ફેકલ્ટીની મદદથી જ ‘આશંકા’ અને ‘પ્રેરણા’ મળે છે.તમામ મૂળભૂત અથવા નવા આઈડિયા માણસ સુધી પહોંચવા માટે આ ફેકલ્ટી જ જવાબદાર છે, એટલું જ નહિ, પરંતુ આ ફેકલ્ટીનો ઉપયોગ કરી એક વ્યક્તિ બીજી વ્યક્તિના સબકૉન્સિયસ – અજાગ્રત મનમાં ‘પ્રવેશી શકેછે’ અથવા તેની સાથે સંવાદ કરી શકે છે.

રચનાત્મક કલ્પના આપોઆપ કામ કરે છે અને તેના વિશે હવે પછી વિગતો આપવામાં આવી છે. જાગ્રત મન ખૂબ ઝડપથી કામગીરી કરતું હોય ત્યારે જ માત્ર આ ફેકલ્ટી કામ કરે છે, જેમ કે જાગ્રત મનમાં કોઈ તીવ્રઈચ્છાની લાગણી જાગે ત્યારે તે કાર્યરત બને છે. રચનાત્મક ફેકલ્ટીનો જેટલા પ્રમાણમાં ઉપયોગ થાય તેટલા પ્રમાણમાં તે સતર્ક બને છે અને વિકસે છે.

બિઝનેસ, ઈન્ડસ્ટ્રી, ફાઈનાન્સના ટોચના આગેવાનો તથા મહાન કલાકારો, સંગીતકારો, કવિઓ અને લેખકો અત્યંત સફળ અને લોકપ્રિય થયા તેનું કારણ માત્ર એટલું જ છે કે તેમણે તેમની રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિને વિકસાવી છે.

શરીરમાં મસલ કે અમુક અંગો તેનો ઉપયોગ થવાથી વિકાસ પામે છે એવી જ રીતે સિન્થેટિક અને ક્રિએટિવ બંને પ્રકારની ઈમેજીનેશન તેના ઉપયોગથી જ વધુ સતર્ક થાય છે.

ઈચ્છા એ માત્ર વિચાર છે, એક આવેગ છે. તે અસ્પષ્ટ અને ક્ષણિક છે. તે એક આદર્શ છે, પરંતુ તેનું વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં પરિવર્તન ન થાય ત્યાં સુધી તેની કોઈ કિંમત નથી. તમારી ઈચ્છાના આવેગને નાણાંમાં પરિવર્તિત કરવા માટેની પ્રક્રિયા દરમિયાન સિન્થેટિક ઈમેજીનેશનનો ઉપયોગ વારંવાર થશે. સાથે એ બાબત પણ યાદ રાખવી જોઈએ કે તમારી સમક્ષ એવા સંજોગો અને પરિસ્થિતિ આવી શકે છે જ્યારે તમારે ક્રિએટિવ ઈમેજીનેશનનો ઉપયોગ કરવાની જરૂર પડે.

તમારી કલ્પનાશક્તિને જીવંત રાખો

કલ્પનાશક્તિનો જો ઉપયોગ ન થાય તો એ નબળી પડી શકે. ઉપયોગ દ્વારા તેને પુન:જીવિત કરીને સતર્ક રાખી શકાય. વાસ્તવમાં આ ફેકલ્ટી સદંતર નષ્ટ પામતી નથી, પરંતુ ઉપયોગના અભાવે નિષ્ક્રિય બની જાયછે.

આ સંજોગોમાં હાલ પૂરતું તમારું ધ્યાન સીન્થેટિક ઈમેજીનેશન ઉપર કેન્દ્રિત કરો, કેમકે તમારી ઈચ્છાને નાણાંમાં પરિવર્તિત કરવાની પ્રક્રિયા દરમિયાન આ ફેકલ્ટી જ વારંવાર ઉપયોગમાં આવશે.

ઈચ્છાના સૂક્ષ્મ આવેગને નાણાંના મૂર્ત સ્વરૂપમાં તબદીલ કરવા માટે યોજના કે આયોજનોનો ઉપયોગ જરૂરી છે. આ યોજનાઓ કલ્પનાશક્તિની મદદથી અને તેમાંય ખાસ કરીને સીન્થેટિક કલ્પનાશક્તિની મદદથીતૈયાર કરવી જોઈએ.

આ પુસ્તક આખું વાંચી લો, ત્યારબાદ આ પ્રકરણમાં પાછા આવો અને તમારી ઈચ્છાને સાકાર કરવા માટે યોજના કે યોજનાઓ તૈયાર કરવા તમારી કલ્પનાશક્તિને તત્કાળ કામે લગાડી દો. યોજનાઓ – પ્લાન તૈયારકરવા માટેની વિગતવાર સૂચનાઓ લગભગ દરેક પ્રકરણમાં આપવામાં આવી છે. તમારી જરૂરિયાત મુજબની સૂચનાઓ ઓળખી લો અને એ મુજબ હજુ સુધી તમે તમારા પ્લાનને લેખિત સ્વરૂપ આપ્યું ના હોય તો હવે લખીલો. જે ક્ષણે તમે આ કામ પૂરું કરશો તે જ ક્ષણે તમારી સૂક્ષ્મ ઈચ્છાને નક્કર સ્વરૂપ મળી જશે. ઉપરોક્ત વિધાન ફરીથી વાંચો. મોટા અવાજે એ ધીમેધીમે વાંચો, અને એ યાદ રાખો કે જે ક્ષણે તમે તમારી ઈચ્છા માટે પ્લાનતૈયાર કરીને લખી લેશો તે જ ક્ષણે તમે શ્રેણીબદ્ધ પગલાંનું પહેલું પગલું ઉપાડશો અને તેના આધારે તમે તેને વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં પરિવર્તિત કરી શકશો.

સમૃદ્ધિ તરફ દોરી જતા કાયદા

તમે જે પૃથ્વી ઉપર જીવો છો તેના તમારા સહિતના દરેકે દરેક તત્ત્વો ઉત્ક્રાંતિને કારણે થયેલા ફેરફારોનું પરિણામ છે અને તેના દ્વારા જ દરેક તત્ત્વોના સૂક્ષ્મ સ્વરૂપ તૈયાર થાય છે અને આયોજનબદ્ધ રીતે ક્રમવારગોઠવાય છે.

વધુમાં આ પૃથ્વી, તમારા શરીરના અબજો સેલ પૈકી દરેક તેમજ વસ્તુઓના પ્રત્યેક કણનો પ્રારંભ ઊર્જાના સૂક્ષ્મ સ્વરૂપથી થાય છે. આ વિધાન સૌથી મહત્ત્વનું છે.

ઈચ્છા એ વિચારનો આવેગ છે. ઈચ્છાના આવેગો ઊર્જાનાં સ્વરૂપો છે. જ્યારે તમે નાણાં મેળવવા માટે આ આવેગને – ઈચ્છાને પરિવર્તિત કરવાનું શરૂ કરશો તે સાથે તમે પણ કુદરતના નિયમની જેમ જ શરીર અનેમનને ઈચ્છાના આવેગમાં પરિવર્તન કરવા માટે "સાધનો"નો ઉપયોગ કરી શકશો.

તમે નિરાકાર – અદૃશ્ય કાયદાઓથી સંપત્તિનું સર્જન કરી શકો છો. પરંતુ સૌથી પહેલાં તો તમારે એ કાયદા જાણવા પડે અને તેનો ઉપયોગ કરતાં શીખવું પડે. રીપિટેશન દ્વારા તેમજ આ સિદ્ધાંતોને શક્ય તમામ રીતેસમજાવીને લેખક એ રહસ્ય તમારી સમક્ષ છતું કરવા માગે છે જેના દ્વારા દરેક જંગી સંપત્તિનું નિર્માણ થયું છે. વિચિત્ર અને વિરોધાભાસી લાગે છતાં હકીકત તો એ છે કે આ "રહસ્ય" એ રહસ્ય નથી. પૃથ્વી, આપણી નજરથીદૂર એવા તારા અને ગ્રહો, આપણી આસપાસના અને દૂરના તત્ત્વો, ઘાસની પ્રત્યેક કૂંપળમાં આપણે જોઈ શકીએ એવા જીવનના પ્રત્યેક સ્વરૂપમાં કુદરતે પોતે આની જાહેરાત કરેલી છે.

જે સિદ્ધાંતો છે તેને અનુસરવાથી કલ્પનાને સમજવાનો માર્ગ ખૂલશે. આ ફિલોસોફી તમે પ્રથમ વખત વાંચો છો તેથી જે સમજાય તે આત્મસાત કરો. પછી જ્યારે તે ફરી વખત વાંચશો ત્યારે તેની સ્પષ્ટતા થઈ રહી છેતેવું અનુભવશો અને સમગ્ર બાબત વધુ વ્યાપક રીતે સમજી શકશો. સૌથી મહત્ત્વનું એ છે કે અટકી જશો નહિ અને આ પુસ્તક ઓછામાં ઓછું ત્રણ વખત વાંચી ન લો ત્યાં સુધી આ સિદ્ધાંતોનો અભ્યાસ કરતાં ખચકાશો નહિ,કેમ કે એ પછી તમે પોતે જ અટકવાનું નામ નહિ લો.

કલ્પનાશક્તિનો વ્યવહારુ ઉપયોગ કેવી રીતે થઈ શકે

સંપત્તિ-સર્જનની પ્રત્યેક ઘટનાનો પ્રારંભ આઈડિયાથી થાય છે. આઈડિયા કલ્પનાશક્તિ દ્વારા આવે છે. આ સંદર્ભમાં થોડાં ઉદાહરણો જોઈએ જેમાં કેટલાક જાણીતા આઈડિયાએ જંગી સંપત્તિનું નિર્માણ કર્યું છે. એ સાથેએવી આશા છે કે આ વર્ણનો સંપત્તિ મેળવવા માટે જે કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવામાં આવ્યો છે તે અંગે ચોક્કસ માહિતી પૂરી પાડશે.

જાદુઈ કીટલી

૫૦ વર્ષ પહેલાં એક વૃદ્ધ ડૉક્ટર એક ગામમાં પહોંચ્યા, ઘોડો ખૂંટીએ બાંધ્યો અને દવાની એક દુકાનમાં પાછલા બારણેથી પ્રવેશ્યા. દુકાનના યુવાન ક્લાર્ક સાથે ગુસપુસ શરૂ કરી.

એક કલાક સુધી એ બંને નીચા અવાજે વાતચીત કરતા રહ્યા. એ પછી ડૉક્ટર ત્યાંથી ચાલ્યા ગયા. બગીમાંથી જૂના જમાનાની એક મોટી કીટલી, તેના માટે ઉપયોગમાં આવતું લાકડાનું મોટું પાટિયું લઈ આવ્યા અને એબધું સ્ટોરની પાછળ મૂકી દીધું.

ક્લાર્કે કીટલીનું બરાબર નિરીક્ષણ કર્યું, ખિસ્સામાં હાથ નાખ્યો અને ચલણી નોટોનું બંડલ ડૉક્ટરના હાથમાં મૂકી દીધું. આ બંડલમાં પૂરા ૫૦૦ ડૉલર હતા. ક્લાર્કની આખા જીવનની બચત જ એ હતી.

બદલામાં ડૉક્ટરે ગુપ્ત ફોર્મ્યુલા લખેલો કાગળનો એક ટુકડો આપ્યો. એ નાની ચબરખી ઉપર લખાયેલા શબ્દો અમર્યાદ સંપત્તિની સમકક્ષ હતા. પરંતુ એ ડૉક્ટરના નસીબના નહોતા. કીટલીને સક્રિય

કરવા માટે એજાદુઈ શબ્દો જરૂરી હતા, પરંતુ આશ્ચર્યની વાત એ છે કે ડૉક્ટર કે પછી એ યુવાન ક્લાર્ક બેમાંથી કોઈ જાણતું નહોતું કે એ કીટલીમાંથી કેટલો મોટો ખજાનો નીકળવાનો છે.

વૃદ્ધ ડૉક્ટર તો આ જૂનું સાધન ૫૦૦ ડૉલરમાં વેચાયું તેનાથી ખુશ હતા. બીજી તરફ ક્લાર્ક પણ પોતાના જીવનની સમગ્ર બચતના બદલામાં કાગળનો ટુકડો અને જૂની કીટલી લઈને મોટું જોખમ ઉઠાવી રહ્યો હતો. તેણેસ્વપ્નેય નહોતું વિચાર્યું કે તેણે કરેલું આ રોકાણ એક દિવસ અલાદિનના ચિરાગ કરતાં પણ વધુ લાભદાયી પુરવાર થઈને કીટલી માંથી સોનાનો વરસાદ વરસાવશે.

અહીં મુદ્દાની વાત એ છે કે ક્લાર્કે વાસ્તવમાં એક આઈડિયા ખરીદ્યો હતો.

જૂની કીટલી, તેની સાથે ઉપયોગમાં લેવાતું લાકડાનું પાટિયું તેમજ ચબરખી ઉપર લખેલો ગુપ્ત સંદેશો – એ બધું જ આકસ્મિક હતું. જે ગુપ્ત સંદેશા વિશે ડૉક્ટર કશું નહોતા જાણતા તેનો ઉપયોગ કીટલીના નવામાલિક એવા ક્લાર્કે કર્યો અને તે સાથે જ કીટલી જાદુઈ ચિરાગ બની ગઈ.

કીટલીને સોનાની ખાણ બનાવી દેનાર એ સંદેશાની સાથે યુવાન ક્લાર્કે શાનો ઉમેરો કર્યો એ તમે સમજી શકો છો કે નહિ તેનો પ્રયાસ કરો. આ વાત હકીકતો ઉપર આધારિત છે, એ હકીકત એવી છે જે ફિક્શન(પરિકલ્પના) કરતાં પણ વધારે વિચિત્ર છે. વળી આ હકીકતનો પ્રારંભ એક આઈડિયાથી થયો હતો.

આ આઈડિયાથી જે વિશાળ સંપત્તિનું નિર્માણ થયું તેની હવે વાત કરીએ. તેમાં રહેલી સામગ્રી વિશ્વમાં અનેક લોકોને વેચીને દુનિયાના અસંખ્ય લોકો ધનિક થયા છે અને હજુ પણ થઈ રહ્યા છે.

એ જૂની કીટલી આજે તો વિશ્વમાં ખાંડના સૌથી મોટા ગ્રાહકો પૈકી એક છે. એ રીતે એ શેરડી પકવતા તેમજ તેમાંથી ખાંડ બનાવતા હજારો સ્ત્રી-પુરુષો કાયમી રોજગારી પૂરી પાડે છે.

આ જૂની કીટલી વર્ષે-દહાડે ગ્લાસની લાખો બોટલો વાપરી નાખે છે અને તે રીતે ખૂબ મોટી સંખ્યામાં ગ્લાસના કામદારોને રોજગારી આપે છે.

આ જૂની કીટલી ખૂબ મોટી સંખ્યામાં કારકુનો, સ્ટેનોગ્રાફરો, કૉપીરાઈટરો તેમ જ જાહેરખબરના નિષ્ણાતોને રોજગારી આપે છે. તેના ઉત્પાદનના અદ્‌ભુત રચનાત્મક ચિત્રો દોરનાર સંખ્યાબંધ કલાકારોને તેણે પ્રતિષ્ઠાઅને નાણાં અપાવ્યા છે.

એ જૂની કીટલીએ દક્ષિણ (અમેરિકા)ના એક નાનકડા ગામને બિઝનેસ રાજધાની બનાવી દીધી છે અને ત્યાં શહેરના પ્રત્યેક વેપારને, પ્રત્યેક ઘરને સીધો કે આડકતરો લાભ થાય છે.

આ આઈડિયાના પ્રભાવથી દુનિયાના પ્રત્યેક દેશને લાભ થયો છે અને જે કોઈ તેને સ્પર્શ કરે તેના માટે એ સોનાની ખાણ બની જાય છે.

કીટલીમાંથી પેદા થયેલી સંપત્તિને કારણે દક્ષિણ (અમેરિકા)માં એક નામાંકિત કૉલેજ ચાલી રહી છે જ્યાં હજારો વિદ્યાર્થીઓ જીવનમાં સફળ થવા માટે શિક્ષણ લઈ રહ્યા છે.

બ્રાસની એ જૂની કીટલીમાંથી જેનું ઉત્પાદન થયું તે પોતે જો બોલી શકતું હોત તો દરેક ભાષામાં તેના રોમાન્સની રોમાંચક વાતો જાણવા મળત. એ વાતો પ્રેમના રોમાન્સની, બિઝનેસના રોમાન્સની, સ્ત્રી-પુરુષોના વ્યાવસાયિક જીવનના રોમાન્સની વાતો જાણી શકાત જેઓ રોજેરોજ આ ઉત્પાદનના સંપર્કમાં છે.

લેખકને આવા ઓછામાં ઓછા એક રોમાન્સની જાણ છે કેમકે પોતે તેનો હિસ્સો હતો. અને આ ઘટના એ સ્થળથી ખાસ દૂર નથી બની જ્યાં દવાની દુકાનના ક્લાર્કે જૂની કીટલી ખરીદી હતી. આ સ્થળે લેખક તેમની ભાવિપત્નીને પ્રથમ વખત મળ્યા હતા અને આ મહિલાએ જ લેખકને જાદુઈ કીટલી વિશે પ્રથમ વખત વાત કરી હતી. લેખકે આ મહિલા સમક્ષ લગ્નની દરખાસ્ત મૂકી તે સમયે એ બંને એ કીટલીની જ પ્રોડક્ટ પી રહ્યા હતા.

તમે કોઈ પણ હો, ગમે ત્યાં રહેતા હો, તમે કોઈ પણ વ્યવસાયમાં સંકળાયેલા હો, પરંતુ જ્યારે

પણ તમે કોકા-કોલા શબ્દો જુઓ ત્યારે એટલું યાદ રાખજો કે તે માત્ર એક નાના આઈડિયામાંથી ઊભું થયેલું સમૃદ્ધિનું એકવિશાળ સામ્રાજ્ય છે. અને એ આઈડિયા તથા તેની સાથે રહસ્યમયી શબ્દોની ચબરખી દવાની દુકાનના ક્લાર્ક – એસા કેન્ડલરે ખરીદી હતી અને તેમાં કલ્પનાશીલતા ઉમેરી હતી.

અહીં અટકી જાઓ અને થોડી ક્ષણ માટે તે બાબતે વિચાર કરો.

સાથે એ પણ યાદ રાખો કે આ પુસ્તકમાં સમૃદ્ધિ માટેનાં જે પગલાં જણાવવામાં આવ્યાં છે એ એક માધ્યમ છે જેના મારફત કોકા-કોલાનો પ્રભાવ દુનિયાના દરેક શહેર, ગામ અને ચાર રસ્તાઓ સુધી પહોંચ્યો છે. તમેપણ કોકા- કોલા જેવો કોઈ આઈડિયા વિકસાવશો તો આ લોકપ્રિય પીણાની જેમ તમારો આઈડિયા પણ નવા રેકોર્ડ કરશે તેમાં શંકા નથી.

મારી પાસે દસ લાખ ડૉલર હોય તો હું શું કરું ?

હવે જે વાત કરવાની છે તે 'મન હોય તો માળવે જવાય' (વ્હેર ધેર ઈઝ એ વિલ, ધેર ઈઝ એ વે) એ ઉક્તિને સાચી પુરવાર કરે છે. આ વાત મને શિક્ષણવિદ્ અને ઉપદેશક સ્વ. ફ્રેન્ક ડબલ્યુ. ગુનસાઉલસે કરી હતી. તેમણે તેમની ઉપદેશક તરીકેની કારકિર્દીની શરૂઆત શિકાગોના સ્ટૉકયાર્ડ રીજનમાંથી કરી હતી.

ડૉ. ગુનસાઉલસ કૉલેજમાં અભ્યાસ કરતા હતા ત્યારે શિક્ષણ પદ્ધતિમાં ઘણી ખામીઓ તેમના ધ્યાનમાં આવી. તેમને લાગ્યું કે પોતે જો કૉલેજના વડા હોય તો આ ખામીઓને સુધારી શકે તેમ છે.

તેમણે મનમાં નિર્ધાર કર્યો કે પોતે એક નવી કૉલેજ સ્થાપશે જ્યાં શિક્ષણની રૂઢિગત પદ્ધતિમાં બંધાયા વિના પોતાના વિચારો મુજબ તેનું સંચાલન કરી શકશે.

તેમને પોતાની યોજના અમલમાં મૂકવા દસ લાખ ડૉલરની જરૂર હતી. આટલી મોટી રકમ માટે કોની સામે હાથ લંબાવવા ? એ સવાલ સતત આ યુવા ઉપદેશકના મનમાં ઘૂમરાયા કરતો.

પરંતુ કોઈ ઉકેલ મળતો નહોતો.

દરરોજ રાત્રે સૂતી વખતે તેઓ આ વિચાર કરતા. સવારે ઊઠે ત્યારે પણ આ અંગે જ વિચારો આવતા. જ્યાં જાય ત્યાં સતત આ બાબતે વિચાર ચાલ્યા કરતો. પોતાના મનમાં આ વિશે એટલું બધું વિચારવલોણું ચલાવ્યુંકે જાણે એક પ્રકારે તેનું વળગણ થઈ ગયું.

સફળતા મેળવનાર દરેક માણસ જાણતા હોય છે એ જ રીતે ફિલૉસૉફર અને ઉપદેશક તરીકે ડૉ. ગુનસાઉલસ પણ જાણતા હતા કે હેતુની મક્કમતા જ એવો પ્રારંભિક મુદ્દો છે જેનાથી શરૂઆત કરવી જોઈએ. તેઓ એપણ જાણતા હતા કે હેતુને વાસ્તવિકતામાં પરિવર્તિત કરવા માટે તીવ્ર ઈચ્છા કરવામાં આવે તો હેતુની મક્કમતા વ્યક્તિને ચેતનવંતી અને શક્તિશાળી બનાવે છે.

તેઓ આ બધા જ મહાન સત્ય જાણતા હતા છતાં દસ લાખ ડૉલર ક્યાંથી મેળવવા તેની સૂઝ નહોતી પડતી. આ સંજોગોમાં સામાન્ય રીતે વ્યક્તિ આખી વાત જ પડતી મૂકે અને પોતાની જાતને સમજાવી લે કે, ''મારોઆઈડિયા તો સારો છે પરંતુ તે અંગે કંઈ કરી શકું તેમ નથી કેમકે એ માટે જરૂરી દસ લાખ ડૉલર હું ક્યારેય મેળવી નહિ શકું.'' મોટા ભાગના લોકો આવું જ કહે, પરંતુ ડૉ. ગુનસાઉલસે એવું ના વિચાર્યું. તેમણે જે કંઈ કહ્યું અનેજે કંઈ કર્યું એ અત્યંત મહત્ત્વનું છે અને આખી વાત તેમના જ શબ્દોમાં જાણીએ, . . .

''એક વખત શનિવારે બપોરે હું મારા રૂમમાં બેઠો હતો અને મારી યોજના સાકાર કરવા માટે નાણાં ઊભાં કરવાના રસ્તા વિચારતો હતો. બે વર્ષથી હું આ વિચાર કરતો હતો અને વિચાર કરવા સિવાય બીજું કશું કર્યુંનહોતું.''

''હવે સમય પગલાં લેવાનો હતો.''

''મેં ત્યાં અને ત્યારે જ નક્કી કરી લીધું કે એક અઠવાડિયામાં જ જરૂરી દસ લાખ ડૉલર હું મેળવી

લઈશ. પણ કેવી રીતે? મને એ બાબતે ચિંતા નહોતી. મહત્ત્વની બાબત નિશ્ચિત સમયગાળામાં નાણાં મેળવવા માટે નિર્ણય લેવાની હતી, અને હું તમને કહેવા માગું છું કે જે ક્ષણે મેં ચોક્કસ સમયમાં નાણાં મેળવવાનો નિર્ધાર કર્યો ત્યારે મને કંઈક વિચિત્ર અનુભૂતિ થઈ, જે મેં અગાઉ ક્યારેય અનુભવી નહોતી. મારો અંતરઆત્મા કહેતો હતો, 'તેં આ નિર્ણય વહેલો શા માટે ના કર્યો?' નાણાં તો તારી રાહ જ જોઈરહ્યાં છે.''

''આ પછી ઘટનાઓ ઝડપથી બની. મેં પત્રકારોને બોલાવ્યા અને જાહેરાત કરી કે આવતીકાલે સવારે હું 'જો મારી પાસે દસ લાખ ડૉલર હોત તો હું શું કરેત' તે વિષય ઉપર ઉપદેશ આપીશ.''

''મેં તત્કાળ એ ઉપદેશ અંગે વિચારવાનું શરૂ કરી દીધું, પરંતુ મારે તમને ખુલ્લા દિલે કહેવું જોઈએ કે એ કામ અઘરું નહોતું કેમ કે લગભગ બે વર્ષથી હું તેના વિશે જ તૈયારી કરતો હતો.''

''મધ્યરાત્રિ પહેલાં જ મેં ભાષણ લખી લીધું. ત્યારબાદ એક પ્રકારના આત્મવિશ્વાસ સાથે સૂઈ ગયો, જાણે કે દસ લાખ ડૉલર મારી પાસે આવી જ ગયા હતા.''

"બીજા દિવસે સવારે વહેલો ઊઠયો, બાથરૂમમાં ગયો અને એ ભાષણ વાંચ્યું, ત્યારપછી ઘૂંટણભેર થયો અને માગણી કરી કે મારું વક્તવ્ય એવી કોઈ વ્યક્તિના ધ્યાનમાં આવે જે નાણાં આપવા તત્પર હોય.''

''હું આ પ્રાર્થના કરી રહ્યો હતો ત્યારે ફરીથી મને એવી લાગણી થઈ કે નાણાં મારી રાહ જુએ છે. ઉત્સાહમાં ને ઉત્સાહમાં હું એ ભાષણની કૉપી લીધા વિના જ બહાર નીકળી ગયો અને છેક ભાષણ આપવાનો સમય આવીગયો ત્યાં સુધી યાદ જ ના આવ્યું કે લખેલા કાગળો લાવવાનું જ ભૂલી ગયો છું.

''એ કાગળો લેવા જવા માટે ઘણું મોડું થઈ ગયું હતું, અને ન ગયો તેનો ફાયદો જ થયો. મારે જે બોલવાનું હતું તે મારા સબકૉન્સિયસ – અર્ધજાગ્રત મનમાં હતું જ. હું બોલવા માટે ઊભો થયો ત્યારે મેં આંખો બંધ કરીદીધી અને હૃદયના ઊંડાણથી મારા સ્વપ્ન વિશે બોલવા લાગ્યો. મેં શ્રોતાઓ સાથે વાત કરી એટલું જ નહિ પરંતુ મને એવી અનુભૂતિ પણ થઈ કે મેં ઈશ્વર સાથે વાત કરી. જો દસ લાખ ડૉલર મારા હાથમાં આપવામાં આવે તોહું શું કરું તે વિશે મેં વાત કરી. એક ભવ્ય શૈક્ષણિક સંસ્થા – જ્યાં યુવાનો વ્યવહારુ બાબતો શીખે અને તે સાથે જ તેમનો માનસિક વિકાસ કરી શકે તેવી સંસ્થાની મારી યોજનાનું મેં વર્ણન કર્યું.''

વક્તવ્ય પૂરું કરીને હું બેઠો ત્યારે એક વૃદ્ધ ધીમેથી પોતાની બેઠક પરથી ઊભા થયા અને મંચ તરફ આવ્યા. તેઓ શું કરવા માગતા હતા તેનો મને વિચાર આવ્યો. તેઓ મંચ પર આવ્યા, તેમનો હાથ લંબાવ્યો અને કહ્યું, 'રેવરેન્ડ (આદરણીય પાદરી), મને તમારું વક્તવ્ય ગમ્યું. મને લાગે છે કે જો તમારી પાસે દસ લાખ ડૉલર હોય તો તમે જે કંઈ કહ્યું તે બધું તમે કરી શકો. મનેતમારામાં અને તમારા ઉપદેશમાં શ્રદ્ધા છે અને જો તમે આવતીકાલે સવારે મારી ઑફિસે આવશો તો હું તમને દસ લાખ ડૉલર આપીશ. મારું નામ ફિલિપ ડી. આર્મર છે.'

યુવાન ગુનસાઉલસ શ્રી આર્મરની ઑફિસે ગયા અને તેમને દસ લાખ ડૉલર આપવામાં આવ્યા. એ નાણાંની મદદથી તેમણે આર્મર ઈન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફ ટેકનોલૉજીની સ્થાપના કરી. આજે તે ઈલિનોઈસ ઈન્સ્ટિટ્યૂટ ઑફટેકનોલૉજી તરીકે ઓળખાય છે.

દસ લાખ ડૉલર મળ્યા તે માટે એક આઈડિયા જવાબદાર હતો. એ આઈડિયા પાછળ એક પ્રબળ ઈચ્છા હતી જે યુવાન ગુનસાઈલસ બે વર્ષથી તેમના મનમાં વાગોળી રહ્યા હતા.

આ મહત્ત્વની હકીકત ઉપર ધ્યાન આપો... તેમણે તેમની યોજના સાકાર કરવા માટે મક્કમ નિર્ધાર કરી લીધો તેના ૩૬ કલાકમાં જ તેમને નાણાં મળી ગયાં.

યુવાન ગુનસાઉલસે દસ લાખ ડૉલર મેળવવા માટે વિચારણા કરી અને તે માટે આશા રાખી તેમાં કશું જ નવું કે અજુગતું નહોતું. તેમની પહેલાં અને ત્યાર પછી પણ અનેક લોકોએ આવા જ વિચારો

કર્યા છે. પરંતુ એયાદગાર શનિવારે તેમણે જે મક્કમ નિર્ધાર કર્યો તે યુનિક અને અલગ હતો, તેમણે ઈચ્છાને પાછળ ધકેલીને મક્કમતા પૂર્વક કહ્યું હતું, 'હું એક અઠવાડિયામાં નાણાં મેળવીશ.'

મુદ્દાની વાત એ છે કે જે સિદ્ધાંત મારફત ડૉ. ગુનસાઉલસે દસ લાખ ડૉલર મેળવ્યા તે સિદ્ધાંત હજુ જીવંત છે. એ તમને પણ મળી શકે તેમ છે. એક યુવાન ઉપદેશકે સફળતાપૂર્વક જેનો ઉપયોગ કર્યો તે દુનિયાનો આનિયમ આજે પણ લાગુ પડે છે.

આઈડિયા દ્વારા ધનિક કેવી રીતે બની શકાય

એ વાતની નોંધ લો કે એસા કેન્ડલર અને ડૉ. ફ્રેન્ક ગુનસાઉલસ વચ્ચે એક લાક્ષણિક્તા સમાન હતી. બંને એ હકીકત જાણતા હતા કે આઈડિયાની મક્કમ હેતુની શક્તિ અને ચોક્કસ યોજના દ્વારા નાણાંમાં પરિવર્તિત કરી શકાય.

સખત મહેનત અને પ્રામાણિક્તાથી ધનિક બની શકાય છે એવું માનનારા લોકો પૈકી તમે પણ એક હો તો એ વિચાર મનમાંથી હાંકી કાઢો. એ સાચું નથી. ખૂબ મોટા પ્રમાણમાં સમૃદ્ધિ આવે ત્યારે તે માત્ર સખત મહેનતનુંપરિણામ નથી હોતું. સમૃદ્ધિ નક્કર માગણીના પ્રતિભાવમાં, ચોક્કસ સિદ્ધાંતોના અમલ દ્વારા આવે છે, ચાન્સ કે નસીબથી નહિ.

સામાન્ય રીતે આઈડિયા એ વિચારોનું પરિણામ છે અને તે અંગે કલ્પનાશક્તિ દ્વારા પગલાં લેવાનાં હોય છે. તમામ સારા સેલ્સમૅન જાણતા હોય છે કે જ્યાં વેપાર નિષ્ફળ જાય છે ત્યાં આઈડિયા વેચી શકાય છે. સામાન્યસેલ્સમૅન આ વાત નથી જાણતા હોતા અને તેથી જ તેઓ 'સામાન્ય' હોય છે.

ઓછી કિંમતનાં પુસ્તકોના એક પ્રકાશકે જે શોધી કાઢયું તે અન્ય પ્રકાશકો માટે ઉપયોગી છે. આ પ્રકાશકના ધ્યાનમાં આવ્યું કે ઘણાખરા લોકો પુસ્તક તેની અંદર રહેલી સામગ્રીના આધારે નહીં, પરંતુ ટાઈટલનાઆધારે ખરીદે છે. હવે જે પુસ્તકો વેચાતાં નહોતા તેના તેણે માત્ર નામો બદલી નાખ્યાં અને એ પુસ્તકની લાખો નકલો ચપોચપ વેચાઈ ગઈ. પુસ્તકની અંદર કશો જ ફેરફાર કરવામાં નહોતો આવ્યો, માત્ર નહિ વેચાતાંપુસ્તકોનાં કવર બદલી નાખ્યાં અને 'લોકોને પસંદ પડે' એવાં ટાઈટલ લગાવી દીધાં.

સાવ સરળ લાગતી આ બાબત એક આઈડિયાનું પરિણામ હતું. તે એક કલ્પના હતી.

આઈડિયાની કોઈ ચોક્કસ કિંમત હોતી નથી. જે વ્યક્તિ આઈડિયા વિકસાવે તે જ તેની કિંમત નક્કી કરે છે, અને જો તે હોશિયાર હોય તો સારામાં સારી કિંમત મેળવી શકે છે.

બેસુમાર સંપત્તિ સર્જનની પ્રત્યેક ભવ્ય સ્ટોરીનો પ્રારંભ આઈડિયા વેચનાર અને ખરીદનાર સાથે મળી કામ કરવાનું શરૂ કરે ત્યારથી થતો હોય છે. કાર્નેગીએ પોતે ના કરી શકે એવા કામો કરવા માટે પોતાની આસપાસતમામ પ્રકારના માણસો રાખ્યા હતા. એવા માણસો જેઓ આઈડિયા રચતા હતા, અને એવા માણસો જે આઈડિયાને અમલમાં મૂકતા હતા અને તે દ્વારા પોતે ધનિક થવા ઉપરાંત બીજાઓને પણ ધનિક બનાવતા હતા.

લાખો લોકો જીવનભર પોતાની તરફેણમાં કંઈક 'સંજોગો' ઊભા થાય તેની રાહ જોતા રહે છે. કદાચ આવી તરફેણ વ્યક્તિને તક આપી શકે, પરંતુ સૌથી સલામત બાબત એ છે કે નસીબ ઉપર આધાર ના રાખવો. મનેમારા જીવનમાં સૌથી મોટી તક આપવા માટે એ 'સંજોગોએ' ભાગ ભજવ્યો હતો, પરંતુ એ તક એક મિલકત બને તે માટે ૨૫ વર્ષ સુધી મક્કમ નિર્ધાર સાથે પ્રયત્નો કરવામાં આવ્યા હતા.

આ 'સંજોગો' હતા એન્ડ્રુ કાર્નેગી સાથેની મારી મુલાકાત અને તેમનો મળેલો સહકાર. એ સમયે સિદ્ધિના સિદ્ધાંતોને સફળતાની ફિલૉસૉફી સાથે જોડવા માટેનો વિચાર તેમણે મારા મનમાં દાખલ કર્યો હતો. ૨૫ વર્ષના સંશોધન દ્વારા જે રહસ્યો છતા કરવામાં આવ્યાં તેનાથી હજારો લોકોને લાભ થયો છે. અને આ ફિલૉસૉફીનો અમલ કરીને અનેક લોકો ધનિક થયા છે. પ્રારંભ સાવ સરળ હતો. એ

એક આઈડિયા હતો જે કોઈ પણ વ્યક્તિ વિકસાવી શકે.

મારી તરફેણના સંજોગો કાર્નેગી તરફથી આવ્યા, પરંતુ ૨૫ વર્ષ સુધી જે પ્રતિબદ્ધતાથી, નક્કર હેતુપૂર્વક એક ધ્યેય હાંસલ કરવા માટે સતત પ્રયાસો કર્યા તેનું શું? આ એટલી પ્રબળ ઈચ્છા હતી કે તેણે હતાશા, નિરાશા,કામચલાઉ હાર, ટીકા અને 'આ તો સમયનો બગાડ છે' એવી સતત લાગણી વગેરે સામે ટકી રહી. એ તીવ્ર ઈચ્છા હતી, વળગણ હતું.

શ્રી કાર્નેગીએ સૌપ્રથમ વખત મારા મનમાં આ આઈડિયા મૂક્યો ત્યારે તે મારા મનમાં જીવંત રહે તે માટે પંપાળવામાં આવતો હતો. આઈડિયા એવા જ હોય છે. આઈડિયાને જો તમે એક વખત ચંચળતા અને માર્ગદર્શન આપો તો તેનામાં તમામ વિરોધોનો સામનો કરીને જીતવાની ક્ષમતા પેદા થાય છે.

આઈડિયા સૂક્ષ્મ પરિબળો છે, પરંતુ તેને જન્મ આપનાર મન કરતાં તેનામાં વધુ શક્તિ હોય છે. તેમને જન્મ આપનાર દિમાગ નાશ પામે પછી પણ આઈડિયા જીવંત રહે તેવી તેનામાં શક્તિ છે.



૭
વ્યવસ્થિત આયોજન

ઈચ્છાને નિશ્ચિત કાર્યક્રમમાં ઢાળવી
ધનવાન થવાનું છઠ્ઠું પગલું

તમે એ જાણ્યું કે માણસ જે કોઈ રચના કરે છે અથવા મેળવે છે તેનો પ્રારંભ ઈચ્છાથી થાય છે. આ ઈચ્છા તેના સૂક્ષ્મ અથવા અમૂર્ત સ્વરૂપમાંથી નક્કર-મૂર્ત સ્વરૂપમાં પહોંચે છે અને ત્યાંથી કલ્પનાશક્તિના પગથિયે પહોંચે છે જ્યાં તેના પરિવર્તન માટેની યોજના ઘડાય છે અને આયોજન થાય છે.

પ્રકરણ બેમાં તમને સૂચના આપવામાં આવી હતી કે નાણાં માટેની તમારી ઈચ્છાને સાકાર કરવા માટે છ નક્કર, વ્યવહારુ પગલાં જરૂરી છે. આ પગલાં પૈકી એક છે – નક્કર, વ્યવહારુ આયોજન કે આયોજનો જેના મારફત આ પરિવર્તન કરી શકાય.

હવે તમને વ્યવહારુ યોજનાઓ તૈયાર કરવાની સૂચનાઓ આપવામાં આવે છે, જેમ કે:-

(અ) સમૃદ્ધિ મેળવવા માટે યોજના કે યોજનાઓ તૈયાર કરવા માટે તમારે જરૂર હોય તેટલા વધુમાં વધુ લોકોનું જૂથ બનાવો. આ માટે 'માસ્ટર માઈન્ડ' સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ કરો જેના વિશે પછીના પ્રકરણમાં વિગતો આપવામાં આવેલી છે. (આ સૂચનાઓનું પાલન કરવું અત્યંત આવશ્યક છે. તેની ઉપેક્ષા ના કરશો).

(બ) 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની રચના કરતા પહેલાં તમારા જૂથના પ્રત્યેક સભ્યને તેમના સહકાર બદલ તમે કયા લાભ કે ફાયદા આપી શકશો તે નક્કી કરો. કોઈ પણ એક પ્રકારના વળતર વિના કોઈ વ્યક્તિ ક્યારેય લાંબો સમય કામ કરે નહિ. કોઈ બુદ્ધિશાળી વ્યક્તિ યોગ્ય વળતર આપ્યા વિના અન્ય વ્યક્તિને વિનંતી પણ કરે નહિ અને તેવી અપેક્ષા પણ ના રાખે. આ વળતર હંમેશાં નાણાંના સ્વરૂપમાં જ હોય એ જરૂરી નથી.

(ક) નાણાંની પ્રાપ્તિ માટે જરૂરી યોજના કે યોજનાઓ તૈયાર ના થાય ત્યાં સુધી તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથના સભ્યો સાથે અઠવાડિયામાં ઓછામાં ઓછા બે વખત અથવા શક્ય હોય તો તેથી વધુ વખત મુલાકાત કરો.

(ડ) તમારી પોતાની સાથે અને તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથના દરેક સભ્ય સાથે સંપૂર્ણ સંવાદિતા રાખો. આ સૂચનાઓનું જો પૂરેપૂરી રીતે પાલન નહિ થાય તો તમને નિષ્ફળતા મળી શકે છે. સંપૂર્ણ સંવાદિતા ના હોયતો 'માસ્ટર માઈન્ડ' સિદ્ધાંત કામ લાગે નહિ.

આ હકીકતો ખાસ ધ્યાનમાં રાખો :–

એક : તમે એક એવી કામગીરીમાં રોકાયા છો જે તમારા માટે અત્યંત મહત્ત્વની છે. નિશ્ચિત સફળતા માટે તમારે કોઈ ભૂલ વિનાની યોજનાઓ તૈયાર કરવી જ પડે.

બે : અન્ય લોકો તરફથી તમને અનુભવ, શિક્ષણ, કુદરતી ક્ષમતાઓ તથા કલ્પનાશક્તિનો લાભ મળવો જ જોઈએ. જે લોકો અત્યંત ધનિક થયા છે તેમણે અન્ય પદ્ધતિઓ સાથે આવી સંવાદિતા કેળવી છે.

વ્યક્તિગત રીતે કોઈની પાસે અનુભવ, શિક્ષણ, કુદરતી ક્ષમતાઓ તેમજ સમૃદ્ધિ મેળવવા માટેનું જરૂરી જ્ઞાન ન હોઈ શકે. આ માટે અન્ય લોકોનો સહકાર લેવો જ પડે. સમૃદ્ધિ માટેના તમારા પ્રયાસો દરમિયાન તમે જે કોઈ યોજના અપનાવો તેમાં તમારા પોતાના અને 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથના દરેક સભ્યની સંયુક્ત કામગીરી હોવી જોઈએ. તમારી યોજના આંશિક રીતે તે સંપૂર્ણ રીતે તમે જ તૈયાર કરી હોઈ શકે, પરંતુ એ યોજનાને તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથના સભ્યો તપાસે અને મંજૂર કરે તે જરૂરી છે.

તમારી પહેલી યોજના નિષ્ફળ જાય તો બીજી યોજના બનાવો

તમે અપનાવેલી પહેલી યોજના જો સફળતાપૂર્વક કામ ના કરે તો નવી યોજના બનાવો. જો નવી યોજના પણ નિષ્ફળ જાય તો વધુ એક યોજના બનાવો. અર્થાત સફળતા ના મળે ત્યાં સુધી પ્રયાસ ચાલુ જ રાખો. આવા સમયે જ મોટા ભાગના લોકો નિષ્ફળ જતા હોય છે કેમકે અસફળ રહેલી યોજનાના સ્થાને નવી નવી યોજનાઓ બનાવવાનો પ્રયાસ તેઓ ચાલુ રાખતા નથી.

અત્યંત બુદ્ધિશાળી માણસ પણ વ્યવહારુ અને ઉપયોગી આયોજન વિના ધનિક થવામાં અથવા બીજી કોઈપણ કામગીરી કરવામાં સફળ થતા નથી. આ હકીકતને ધ્યાનમાં રાખો અને એ યાદ રાખો કે તમારી યોજનાઓ નિષ્ફળ જાય ત્યારે એ કામચલાઉ અસફળતા હોય છે, કાયમી નિષ્ફળતા નહિ. એનો અર્થ માત્ર એટલો જ થાય કે તમારી યોજનાઓ યોગ્ય નહોતી. યોજના તૈયાર કરો અને નવેસરથી કામ શરૂ કરો.

કામચલાઉ અસફળતાનો અર્થ માત્ર એટલો જ થાય કે તમારી યોજનામાં જાણકારીની કોઈક ખામી હતી. લાખો લોકો જીવનભર પીડાઓ વેઠ્યા કરે છે અને તેનું કારણ માત્ર એટલું જ હોય છે કે પૈસા કમાવા માટે તેમની પાસે નક્કર યોજના નથી હોતી.

તમારી યોજનાઓ નક્કર ના હોય તો તમે મોટી સિદ્ધિ ના મેળવી શકો.

માણસ જ્યાં સુધી ખાસ કરીને માનસિક રીતે પ્રયાસો ના છોડે ત્યાં સુધી હારતો નથી.

જેમ્સ જે. હિલે પૂર્વથી પશ્ચિમમાં રેલવે લાઈન નાખવા માટે જરૂરી મૂડી ઊભી કરવા જ્યારે સૌપ્રથમ વખત પ્રયાસ કર્યો ત્યારે તેમને કામચલાઉ અસફળતાજ મળી હતી. પરંતુ તેમણે નવેસરથી યોજના તૈયાર કરી અને અસફળતાને સફળતામાં ફેરવી દીધી.

હેનરી ફોર્ડને તેમની ઑટોમોબાઈલ કારકિર્દીના પ્રારંભમાં કામચલાઉ નિષ્ફળતા મળી હતી, એટલું જ નહિ, પરંતુ તેઓ ટોચ ઉપર પહોંચી ગયા હતા ત્યારે પણ કામચલાઉ અસફળતાઓનો સામનો કરવો પડ્યો હતો. તેમણે નવી યોજનાઓ બનાવી અને આર્થિક સમૃદ્ધિ તરફની કૂચ ચાલુ રાખી.

હંમેશા આપણે માત્ર એટલું જ જોતા હોઈએ છીએ કે કેટલાક લોકોએ ભારે આર્થિક સમૃદ્ધિ મેળવી છે, પરંતુ ત્યાં સુધી પહોંચવાના પ્રયાસો દરમિયાન તેમણે જે કામચલાઉ અસફળતાઓનો સામનો કરવો પડ્યો હશે તેની નોંધ લેતા નથી.

આ સિદ્ધાંતનું પાલન કરનાર કોઈપણ વ્યક્તિ 'કામચલાઉ અસફળતા'નો અનુભવ કર્યા વિના સીધેસીધી ધનિક થઈ શકે નહિ. આવી અસફળતા મળે ત્યારે તમારી યોજના નક્કર નહોતી તેવા સંકેત તરીકે તેનો સ્વીકારકરો. યોજના ફરીથી બનાવો અને તમારા નિર્ધારિત લક્ષ્ય તરફ વધુ એક વખત આગળ

વધો. ધ્યેય સિદ્ધ થાય તે પહેલાં જો તમે પ્રયાસ છોડી દેશો તો તમે 'ભાગેડુ' ગણાશો. ભાગેડુ ક્યારેય જીતી શકતા નથી અને એક વિજેતા ક્યારેય ભાગતા નથી. આ વિધાનને અલગ તારવો, એક કાગળ ઉપર મોટા અક્ષરે લખી લો અને એવી જગ્યાએ ગોઠવો જ્યાં દરરોજ રાત્રે સૂતાં પહેલાં અને સવારે ઑફિસે જતાં પહેલાં તમારી નજર તેના ઉપર પડે.

તમે તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની પસંદગી શરૂ કરો ત્યારે નિષ્ફળતાને બહુ ગંભીરતાથી ના લેતા હો એવા લોકોને પસંદ કરવાનો પ્રયાસ કરજો.

કેટલાક લોકોની એવી ભૂલભરેલી માન્યતા હોય છે કે માત્ર પૈસો જ પૈસાને ખેંચી શકે. આ સાચું નથી. હકીકતે અહીં જણાવવામાં આવેલા સિદ્ધાંતો મારફત નાણાં મેળવવા માટે પ્રયાસ કરવાની જે ઈચ્છા કરવામાં આવેતે એજન્સી દ્વારા પૈસા 'બનાવી' શકાય. નાણાં પોતે એક નિષ્ક્રિય વસ્તુ છે. તે હલનચલન, વિચાર કે વાતચીત કરી શકતા નથી, પરંતુ જે વ્યક્તિ તેના માટે ઈચ્છા કરે તેની હાકલને 'સાંભળી' શકે છે.

અંગત સેવાઓ (નોકરી અથવા વ્યવસાય) માટેનું આયોજન

ધનિક થવા માટે નક્કી કરેલા કોઈપણ માર્ગની સફળતા માટે બુદ્ધિપૂર્વકનું આયોજન અત્યંત આવશ્યક છે. જે લોકો અંગત સેવાઓના બદલામાં સમૃદ્ધ થવા માગતા હોય તેમના માટે અહીં વિગતવાર સૂચના આપવામાં આવ્યા છે.

આ તબક્કે એ જાણવું પણ પ્રોત્સાહક રહેશે કે અઢળક સંપત્તિના માલિક બનનાર લોકોએ પણ તેમની કારકિર્દીનો પ્રારંભ પોતાની સેવાઓના બદલામાં કોઈક પ્રકારના વળતર મેળવવાથી કર્યો હતો અથવા આઈડિયાનું વેચાણ કર્યું હતું. ધનવાન થવા માગતી વ્યક્તિ પાસે આઈડિયા અને અંગત સેવાઓ હોય તો બીજી કોઈ મિલકતની જરૂર પણ ક્યાં છે?

લીડરશિપનું પ્રથમ ચરણ અનુયાયી

વ્યાપક રીતે જોઈએ તો દુનિયામાં બે પ્રકારના માણસો હોય છે. એક પ્રકાર લીડર-આગેવાન તરીકે ઓળખાય છે અને બીજા તેમના અનુયાયી- ફોલોઅર્સ તરીકે ઓળખાય છે. તમે જે કારકિર્દી પસંદ કરી છે તેમાં તમે લીડર થવા માગો છો કે ફોલોઅર રહેવા માગો છો તે હવે તમે જ નક્કી કરો. બંને સ્તર વચ્ચે વળતરનો જે તફાવત છે તે ઘણો જ વિશાળ છે. એક લીડરને જે વળતર મળતું હોય તેટલું જ વળતર મેળવવાની અપેક્ષા એક ફોલોઅર રાખે તે વાજબી પણ નથી. આમ છતાં ક્યારેક એવું બનતું પણ હોય છે કે ફોલોઅરની ભૂમિકામાં હોય એવા લોકો તેમના લીડર જેટલા જ વેતનની અપેક્ષા રાખતા હોય છે.

ફોલોઅર હોવું એ કોઈ નાનમની વાત નથી. તો સાથે એવું પણ કહી શકાય કે કાયમ ફોલોઅર જ રહેવું એ પણ સારી વાત નથી. શ્રેષ્ઠ નેતૃત્વ પૂરું પાડનાર ઘણા લોકોએ પ્રારંભ તો અનુયાયી – ફોલોઅર તરીકે જ કર્યો હતો. તેઓ શ્રેષ્ઠ નેતૃત્વ આપી શક્યા કેમકે તેઓ શ્રેષ્ઠ અનુયાયી હતા. જે વ્યક્તિ પોતાના લીડરને ચતુરાઈપૂર્વક ફોલો ના કરી શકે તે અસરકારક લીડર બની શકે નહિ, તેમાં અપવાદો હોઈ શકે. જે વ્યક્તિ સૌથી સક્ષમ રીતે લીડરનું અનુસરણ કરી શકે તે વ્યક્તિમાં સામાન્ય રીતે લીડરશિપનાં ગુણો ઝડપથી વિકસતા હોય છે. ચતુર ફોલોઅરને તેના લીડર પાસેથી જ્ઞાન મળવા ઉપરાંત ઘણા ફાયદા થાય છે.

લીડરશિપનાં મહત્વનાં લક્ષણો

લીડરશિપનાં મહત્ત્વનાં લક્ષણો આ પ્રમાણે છે :–

૧. અડગ હિંમત - જે પોતાના અને પોતાના વ્યવસાયની જાણકારીના આધાર ઉપર હોય.

જે વ્યક્તિમાં આત્મવિશ્વાસ અને હિંમતનો અભાવ હોય તેનું નેતૃત્વ સ્વીકારવાનું કોઈ ફોલોઅરને ગમે નહિ. કોઈપણ હોશિયાર અને ચતુર ફોલોઅર લાંબા સમય સુધી આવા આગેવાનના પ્રભાવ હેઠળ રહે નહિ.

૨. સ્વ-નિયંત્રણ – જે વ્યક્તિ પોતાને નિયંત્રણમાં ન રાખી શકે તે બીજા લોકો ઉપર અંકુશ મેળવી શકે જ નહિ. સ્વ-નિયંત્રણથી જે તે વ્યક્તિના ફોલોઅરો ઉપર એક મજબૂત દાખલો બેસે છે અને વધુ હોશિયાર વ્યક્તિ તેને અનુસરશે.

૩. ન્યાયી વલણ – ન્યાયી અને યોગ્ય વલણ વિના કોઈ પણ લીડર તેમના હાથ નીચેના માણસો તરફથી માન મેળવી પણ ન શકે અને જાળવી પણ શકે નહિ.

૪. મક્કમ નિર્ણયશક્તિ – જે વ્યક્તિમાં મક્કમ નિર્ણયશક્તિ ન હોય અને નિર્ણય વારંવાર બદલે તેના પરથી સાબિત થાય કે તે પોતાના વિશે નિશ્ચિત નથી અને પરિણામે તેઓ બીજાઓને સફળ નેતૃત્વ પૂરું પાડી નહિ શકે.

૫. નિશ્ચિત આયોજન – સફળ લીડરે પોતાની કામગીરીનું આયોજન કરવું જોઈએ અને આયોજન મુજબ કામગીરી કરવી જોઈએ. જે લીડર કોઈ ચોક્કસ અને વ્યવહારુ આયોજન વિના આગળ વધ્યા કરે તેને દિશા-નિર્દેશ (સુકાન) વિનાના જહાજ સાથે સરખાવી શકાય. આવા જહાજ માટે વહેલા કે મોડા ખડક સાથે ટકરાઈ જવાનું જોખમ હોય છે.

૬. વળતર કરતાં વધુ કામ આપવાની આદત – લીડરશિપ માટે એક વિશિષ્ટ લક્ષણ એ હોવું જોઈએ કે પોતે પોતાના ફોલોઅર્સ કરતાં વધુ કામ કરવા હંમેશા તત્પર હોય.

૭. આકર્ષક વ્યક્તિત્વ – અવ્યવસ્થિત અને બેદરકાર વ્યક્તિ ક્યારેય સફળ લીડર બની ન શકે. લીડરશિપમાં આપોઆપ એક આદરભાવ આવતો હોય છે. જે લીડર વ્યક્તિત્વના દરેક પાસાંમાં ઉચ્ચતમ મૂલ્યો વ્યક્ત ન કરે તેને તેમના ફોલોઅર્સ માન આપતા નથી.

૮. સહાનુભૂતિ અને સમજ – સફળ લીડરે તેમના હાથ નીચેના સહયોગીઓ – ફોલોઅર્સ સાથે સહાનુભૂતિ રાખવી જ જોઈએ. ઉપરાંત એ લોકોને તેમજ તેમની સમસ્યાઓને પણ સમજવાની શક્તિ લીડરમાં હોવી જોઈએ.

૯. વિગતો અંગે માસ્ટરી – એક સફળ લીડરશિપ માટે પોતાની પોઝિશન તથા અન્ય બાબતોની વિગતો રાખવાની માસ્ટરી હોવી જોઈએ.

૧૦. પૂરી જવાબદારી સ્વીકારવાની તૈયારી – એક સફળ લીડરે પોતાના ફોલોઅર્સ – સહયોગીઓની કોઈપણ ભૂલ કે ખામીને પોતાની જવાબદારી ગણીને તે સ્વીકારી લેવાની તૈયારી હોવી જોઈએ. જો તે જવાબદારી બીજા ઉપર ઢોળવાનો પ્રયાસ કરે તો તે લીડર રહેતો નથી. જો કોઈ પણ એક ફોલોઅર કોઈ ભૂલ કરે અને પોતે અસમર્થ છે એવું દર્શાવે તો લીડરે વિચારવું જોઈએ કે આ મારી પોતાની નિષ્ફળતા છે.

૧૧. સહકાર – એક સફળ લીડરે સહકારભર્યા પ્રયાસોના સિદ્ધાંતને સમજવો જોઈએ અને તેનો અમલ પણ કરવો જોઈએ એટલું જ નહિ પરંતુ ફોલોઅર્સને પણ એમ જ કરવા પ્રોત્સાહિત કરવા જોઈએ. લીડરશિપ એટલે સત્તા અને સત્તા માટે સહકાર જોઈએ.

લીડરશિપના બે પ્રકાર છે. પ્રથમ અને સૌથી અસરકારક લીડરશિપ એ ગણાય જેને સહયોગીઓની મંજૂરી મળેલી હોય અને તેમની સહાનુભૂતિ જોડાયેલી હોય. બીજા પ્રકારની લીડરશિપ લાદવામાં આવેલી હોય અને તેને સહયોગીઓની મંજૂરી પણ ના મળે અને સહાનુભૂતિ પણ ના મળી

શકે.

બળજબરીપૂર્વકની લીડરશિપને સહન કરવામાં આવી ન હોય તેવા દાખલા ઈતિહાસમાં ઘણા છે. આ સંદર્ભમાં (રાજકીય ક્ષેત્રે)આપખુદ શાસકો (ડિક્ટેટરો) અને રાજાઓનું પતન થયું અથવા તેમનું અસ્તિત્વ કાલગ્રસ્ત બન્યું તે નોંધપાત્ર છે. આનો અર્થ એ કે બળજબરીપૂર્વકના નેતૃત્વને લોકો લાંબો સમય ચલાવી લેતા નથી.

રાજકીય ક્ષેત્રમાં નેપોલિયન, મુસોલિની, હિટલર વગેરે બળજબરીપૂર્વકની નેતાગીરીના ઉદાહરણો હતા. તેમની લીડરશિપ સમાપ્ત થઈ ગઈ. ફોલોઅર્સ અથવા સહયોગીઓની મંજૂરી ધરાવતી લીડરશિપ જ માત્ર ચાલી શકે.

લોકો કદાચ થોડા સમય સુધી બળજબરીપૂર્વકની લીડરશિપનું અનુસરણ કરે, પરંતુ એ અનુસરણ સ્વેચ્છાએ નથી હોતું.

હવે પછીની લીડરશિપે આ પ્રકરણમાં જે ૧૧ લક્ષણો દર્શાવવામાં આવ્યાં છે તે તેમજ અન્ય કેટલાંક પરિબળો ધ્યાનમાં લેવાં પડશે. જે વ્યક્તિ લીડરશિપ માટે આ બાબતોને આધાર બનાવશે તે જીવનના કોઈપણ ક્ષેત્રમાં નેતૃત્વની વિપુલ તકો મેળવી શકશે.

લીડરશિપ નિષ્ફળ જવાનાં દસ મુખ્ય કારણો

હવે આપણે નેતૃત્વ નિષ્ફળ જવાનાં મુખ્ય પરિબળો જોઈએ. સફળ નેતૃત્વ માટે શું કરવું જોઈએ એ જાણવું જેટલું જરૂરી છે એટલું જ જરૂરી છે શું ન કરવું જોઈએ.

૧. વિગતો મેળવવાની અણઆવડત - અસરકારક લીડરશિપ માટે વિગતો મેળવવાની અને તેને સંપૂર્ણ રીતે સમજવાની ક્ષમતા હોવી જરૂરી છે. કોઈ યોગ્ય લીડર ક્યારેય એવા 'અતિશય વ્યસ્ત' નથી હોતા કે તેમના નેતૃત્વ માટે જે આવશ્યક હોય તે કામગીરી પણ કરી ન શકે. લીડર કે તેમના ફોલોઅર એમાંથી કોઈ પણ એવું કહે કે પોતાની યોજના બદલવા કે કોઈ તાકીદની બાબત ધ્યાનમાં લેવા જેટલો સમય તેમની પાસે નથી ત્યારે સમજવું કે એ પોતાની અણઆવડત વ્યક્ત કરે છે. એક સફળ લીડર માટે તેમના હોદ્દા સાથે જોડાયેલી દરેક વિગતોની પૂરી જાણકારી હોવી જ જોઈએ. દેખીતી રીતે તેનો અર્થ એ પણ છે કે તેમણે એ વિગતોને યોગ્યતા ધરાવતા અનુયાયીઓ સાથે સાંકળવાની ટેવી પાડવી પડે.

૨. કોઈ પણ કામ જાતે કરવાની ઈચ્છાનો અભાવ - સાચા લીડર હંમેશાં પોતે એવા દરેક કામ કરવા તત્પર રહે જે કામ બીજા પાસે કરાવવાની પોતે અપેક્ષા રાખતા હોય. 'જે વ્યક્તિ પોતે દરેકનો સેવક છે' એવું માનતા હોય તેનું દરેક સક્ષમ લીડર નિરીક્ષણ કરતા હોય છે અને તેનું સન્માન પણ કરતા હોય છે.

૩. જે કામગીરી દ્વારા પોતે જાણતા હોય તેના બદલે પોતે જે 'જાણતા' હોય તેના માટે વેતનની અપેક્ષા રાખવી - લોકો પોતે જે 'જાણતા' હોય તેના માટે દુનિયા નાણાં ચૂકવતી નથી, પરંતુ વ્યક્તિ જે કામ કરે અથવા બીજાઓ પાસે કામ કરાવડાવે તેને વેતન ચૂકવે છે.

૪. સહયોગીઓ તરફથી સ્પર્ધાનો ભય - જે લીડરને એવો ભય રહ્યા કરતો હોય કે તેના સહયોગીઓ પૈકી કોઈપણ પોતાનું સ્થાન આંચકી લેશે તો એ ભય વહેલો કે મોડો સાચો પડતો હોય છે. એક સક્ષમ લીડર પોતાની પોઝિશનને લગતી કેટલીક મહત્ત્વની વિગતો પોતાના વિશ્વાસુ પ્રતિનિધિને જણાવતા હોય છે. આ પદ્ધતિનો અમલ કરીને કોઈપણ લીડર પોતાની પોઝિશન મજબૂત કરી શકે અને એક સાથે ઘણી બાબતો ઉપર ધ્યાન આપી શકે. વાસ્તવિકતા એ છે કે જે વ્યક્તિ પોતે પ્રયાસો કરે તેના કરતાં બીજા લોકો પાસે કામ

કરાવી શકવાની ક્ષમતા ધરાવતા હોય તેઓ વધુ વળતર મેળવતા હોય છે. એક અસરકારક લીડર પોતાના કામ અંગેની સંપૂર્ણ જાણકારી અને આકર્ષક વ્યક્તિત્વની મદદથી બીજા લોકોની કામ કરવાની ક્ષમતામાં નોંધપાત્ર વધારો કરી શકે છે અને તેમને પોતાની મદદ વિના પણ વધારે પ્રમાણમાં અને વધુ સારી સેવા આપવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે.

૫. ઈમેજિનેશન (કલ્પનાશક્તિ)નો અભાવ - ઈમેજિનેશન વિના કોઈપણ લીડર કટોકટીની સ્થિતિનો મુકાબલો કરી શકતા નથી, એટલું જ નહીં, પરંતુ પોતાના સહયોગીઓને યોગ્ય રીતે માર્ગદર્શન આપવા માટે અસરકારક યોજનાઓ પણ ઘડી શકતા નથી.

૬. સ્વાર્થ - જે લીડર પોતાના સહયોગીઓએ કરેલાં કામોની બધી ક્રેડિટ – શ્રેય પોતે જ લેવા પ્રયાસ કરે તેનાથી અસંતોષ પેદા થતો હોય છે. સાચા લીડર ક્યારેય કોઈ માન માટે દાવો કરતા નથી, પણ એવું કોઈપણ માન જો પોતાના કોઈપણ સહયોગી-અનુયાયી-ફોલોઅરને મળે તો પોતે ખુશ થતા હોય છે કેમકે તેઓ સારી રીતે જાણતા હોય છે કે મોટા ભાગના લોકો માત્ર નાણાં માટે નહીં, પરંતુ શાબાશી મળે તે માટે પણ સખત મહેનત કરતા હોય છે.

૭. સહનશક્તિનો અભાવ - લીડરમાં જો સહનશક્તિ-સહનશીલતાનો અભાવ હોય તો તેમના માટે સહયોગીઓને માન નથી રહેતું. વળી, કોઈ પણ સ્વરૂપમાં અતિશયોક્તિ હોય એ તમામ વ્યક્તિની સહનશક્તિ અને કાર્યક્ષમતા નાશ પામે છે.

૮. વફાદારીનો અભાવ - આ મુદ્દો કદાચ યાદીમાં પ્રથમ ક્રમે આવવો જોઈએ. જે લીડર પોતાના સહયોગીઓ, પોતાના ઉપરીઓ, હાથ નીચેના માણસો પ્રત્યે વફાદાર ન હોય તે લાંબો સમય લીડરશિપ ટકાવી શકતા નથી. વફાદારી વિનાની વ્યક્તિની કિંમત ધૂળ જેટલી પણ નથી હોતી અને લોકોના તિરસ્કારનો ભોગ બને છે. વફાદારીનો અભાવ જીવનના દરેક ક્ષેત્રમાં નિષ્ફળતાનું કારણ બને છે.

૯. લીડરશિપની 'સત્તા' સ્થાપિત કરવાનો પ્રયાસ - સક્ષમ લીડર હોય તો સહયોગીઓમાં ભય ઊભો કરવાનો પ્રયાસ ન કરે, પરંતુ તેમને પ્રોત્સાહન આપીને ટીમનું નેતૃત્વ કરે. જે લીડર તેમના ફોલોઅરો ઉપર 'સત્તા' જમાવવાનો પ્રયાસ કરે તે બળજબરીપૂર્વક બનેલા નેતાઓની કક્ષામાં આવી જાય. સાચા લીડરે પોતાની સત્તાનો પ્રચાર નથી કરવો પડતો, પરંતુ સહાનુભૂતિ, સમજણ, ન્યાય અને પોતાની કામગીરી સારી રીતે જાણે છે તેવું દર્શાવીને આપોઆપ સહયોગીઓનું માન મેળવે છે.

૧૦. પદ-હોદ્દાનો આગ્રહ - સક્ષમ લીડરને એવા કોઈ 'પદ-હોદ્દા'ની જરૂર નથી હોતી જેના આધારે સહયોગીઓ તેમનું માન રાખે. જે વ્યક્તિ પદ કરતાં વધારે કામગીરી કરે તેમણે ભાગ્યે જ બીજી કોઈ બાબત ઉપર ભાર મૂકવાનો રહે છે. સાચા લીડરની ઑફિસના દરવાજા દરેક માટે ખુલ્લા રહે છે અને તેમના કામના કલાકો પણ કોઈ ઔપચારિક્તાઓ કે આડંબરથી મુક્ત હોય છે.

લીડરશિપની નિષ્ફળતાના કેટલાંક સામાન્ય કારણો પૈકી આ કારણો છે. આમાંનું કોઈ પણ લક્ષણ નિષ્ફળ જવા માટે પૂરતું છે. જો તમે લીડરશિપ લેવા માગતા હો તો ઉપરની યાદીનો કાળજીપૂર્વક અભ્યાસ કરો અને આવી ભૂલો કે લક્ષણોથી તમે મુક્ત રહો તેવા પ્રયાસ કરો.

'નવી નેતાગીરી' ની જરૂર છે એવાં ચાવીરૂપ ક્ષેત્રો

આ પ્રકરણ પૂરું થાય તે પહેલાં એવાં કેટલાક ચાવીરૂપ ક્ષેત્રો તરફ તમારું ધ્યાન દોરવું જરૂરી છે

જ્યાં લીડરશિપની અછત છે. આ ક્ષેત્રોમાં નવા પ્રકારની નેતાગીરીને મોટા પ્રમાણમાં તકો મળી શકે તેમ છે.

એક : રાજકારણના ક્ષેત્રમાં નવા નેતાઓની તાકીદે માંગ છે. આ માંગ વાસ્તવમાં કટોકટીનું સ્વરૂપ ધારણ કરી ચૂકી છે.

બે : બૅન્કિંગ વ્યવસાયમાં ફેરફારો થઈ રહ્યા છે.

ત્રણ : ઉદ્યોગક્ષેત્રમાં નવા આગેવાનોની જરૂર છે. ઉદ્યોગક્ષેત્રના ભાવિ લીડરે પોતાના સ્થાન ઉપર મક્કમતાથી ટકી રહેવા માટે પોતાને એક પ્રકારે અર્ધ-સરકારી અધિકારી ગણવા પડશે જેમની ફરજ કોઈ પણ વ્યક્તિ કે સમૂહને કોઈપણ પ્રકારની મુશ્કેલી ન પડે એ પ્રમાણે કામ કરવાની રહેશે.

ચાર : ભવિષ્યના ધાર્મિક નેતાઓને ભૂતકાળની અને ભવિષ્યની સમસ્યાઓને બદલે પોતાના અનુયાયીઓના વર્તમાન આર્થિક તથા અંગત પ્રશ્નો ઉકેલવા માટે જે તે સમયને લગતી જરૂરિયાતો ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની ફરજ પડશે.

પાંચ : કાયદો, મેડિસિન (તબીબી) અને શિક્ષણના વ્યાવસાયિક ક્ષેત્રોમાં નવા પ્રકારની લીડરશિપ અને અમુક અંશે નવા આગેવાનોની જરૂર પડશે. શિક્ષણના ક્ષેત્ર માટે આ બાબત તદ્દન સાચી છે. શિક્ષણક્ષેત્રના આગેવાને ભવિષ્યમાં લોકોએ સ્કૂલમાં મેળવેલા જ્ઞાનનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો તેના માર્ગો અને ઉપાયો શીખવવા પડશે. શિક્ષણક્ષેત્રના લીડરે થિયરી પર ઓછું અને વ્યવહારુ જ્ઞાન ઉપર વધુ ધ્યાન આપવું પડશે.

છ : પત્રકારત્વના ક્ષેત્રમાં નવા લીડરોની જરૂર પડશે.

આવા કેટલાક ક્ષેત્રોમાં નવા નેતાઓ-આગેવાનો અને નવી બ્રાન્ડની લીડરશિપ માટે તકો રહેલી છે. વિશ્વમાં ખૂબ ઝડપથી પરિવર્તનો થઈ રહ્યાં છે. તેનો અર્થ એ છે કે લોકોમાં પરિવર્તન લાવવા માટે જે માધ્યમનો ઉપયોગ થશે તે માધ્યમે પોતે પહેલાં પરિવર્તન અપનાવવું પડશે. અહીં જે માધ્યમોનો ઉલ્લેખ છે તે નાગરિક સમાજના વલણ ઉપર સૌથી વધુ અસર કરશે.

હોદ્દા માટે ક્યારે અને કેવી રીતે અરજી કરવી

અહીં જે માહિતી આપવામાં આવી છે તે એવાં હજારો સ્ત્રી-પુરુષોનાં વર્ષોના અનુભવોનો નિચોડ છે જેમણે યોગ્ય નોકરી મેળવવા માટે સફળ પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કર્યો હતો.

અનુભવ પરથી એટલું સાબિત થયું છે કે અહીં જે માધ્યમો વર્ણવવામાં આવ્યાં છે તે માલિક અને કર્મચારીને એક-બીજા સાથે જોડવા માટેની એકદમ સીધી અને અસરકારક પદ્ધતિઓ છે.

૧. રોજગાર બ્યુરો – માત્ર પ્રતિષ્ઠિત બ્યુરોની પસંદગી કરવાની કાળજી રાખવી જોઈએ. એવા બ્યુરો મારફત સંતોષજનક પરિણામ આવ્યા હોય તે દર્શાવવા પૂરતા રેકોર્ડ તેની પાસે હોવા જોઈએ. આવા બ્યુરો પ્રમાણમાં ખૂબ જૂજ હોય છે.

૨. જાહેરખબર – અખબારો, ટ્રેડ જર્નલ અને સામયિકોમાં જાહેરખબર આપી શકાય. જે લોકો ક્લેરિકલ અથવા સામાન્ય વેતનની નોકરી માટે અરજી કરવા માગતા હોય તેમના માટે ક્લાસિફાઈડ જાહેરખબર યોગ્ય છે, જ્યારે એક્ઝિક્યુટિવ હોદ્દો મેળવવા માગતા હોય તેમણે ડિસ્પ્લે જાહેરખબર આપવી વધારે હિતાવહ છે. આવી જાહેરખબર એવાં અખબારોમાં એવી જગ્યાએ પ્રકાશિત થાય તે જરૂરી છે જ્યાં સંભવિત કંપની-માલિકોની સીધી નજર પડે. સારામાં સારું પરિણામ મેળવવા માટે આવી જાહેરખબરમાં ખાસ કયા મુદ્દાનો સમાવેશ થવો જ જોઈએ એ બાબત યોગ્ય રીતે જાણનાર નિષ્ણાત પાસે આવી જાહેરખબર તૈયાર કરાવી શકાય.

૩. અરજીની સાથે અંગત પત્ર – જે હોદ્દા માટે જે પ્રકારની સેવાઓ તમે ઑફર કરવા માગો છો તેની વિગતો સાથેનો પત્ર જે તે સંબંધિત કંપની અથવા (નિર્ણય લેવાની સત્તા ધરાવનાર) કોઈ ચોક્કસ વ્યક્તિને લખી શકાય. પત્રો હંમેશાં સ્વચ્છ રીતે ટાઈપ કરેલા હોવા જોઈએ અને તેના પર સહી કરવી જોઈએ. આ પત્રની સાથે અરજદારની સંપૂર્ણ 'બ્રિફ' (અનુભવની વિગતવાર નોંધ) મોકલવી જોઈએ. અરજી માટેનો પત્ર તેમજ બ્રિફ કોઈ નિષ્ણાત દ્વારા તૈયાર થાય તે સલાહભર્યું છે. (કઈ માહિતી મોકલવી જોઈએ તે અંગેની સૂચનાઓ વાંચો).

૪. અંગત પરિચય મારફત અરજી – શક્ય હોય ત્યાં અરજદારે કોઈ ઓળખાણ ધરાવતી વ્યક્તિ મારફત સંભવિત એમ્પલોયરનો સંપર્ક સાધવો જોઈએ. ખાસ કરીને કોઈ એક્ઝિક્યુટિવ પદ માટે અરજી કરવી હોય અને તમે રૂટિન પ્રક્રિયામાં 'ધક્કા' ખાવા ના માગતા હો ત્યારે સંપર્ક કરવાની આ પદ્ધતિ લાભદાયી બને છે .

૫. રૂબરૂમાં અરજી – કેટલાક કિસ્સાઓમાં અરજદાર જાતે પોતાની અરજી કંપની કે તેના જવાબદાર અધિકારી કે માલિકને પહોંચાડે તો લાભદાયી રહે છે. આ માટે જે તે હોદ્દા માટે લાયકાતની તમામ વિગતો સાથે અરજી કરવામાં આવે છે અને એમ્પલોયર પણ ક્યારેક ઈચ્છતા હોય છે કે તેઓ ઉમેદવાર સાથે વિગતવાર ચર્ચા કરવા માગતા હોય છે.

માહિતી લેખિત સ્વરૂપમાં 'બ્રિફ' મારફત પૂરી પાડવી જોઈએ

એક વકીલ અદાલતમાં કેસ દાખલ કરતાં પહેલાં જેટલી ચોકસાઈથી બ્રિફ તૈયાર કરે એવી જ રીતે જોબ માટે પણ બ્રિફ તૈયાર કરવી જોઈએ. આવી બ્રિફ તૈયાર કરવામાં અરજદારને પૂરતો અનુભવ ના હોય તો એ કામકોઈ નિષ્ણાતને સોંપવું જોઈએ. સફળ વેપારીઓ તેમનાં ઉત્પાદનોની જાહેરાત કરવા જાહેરખબરની કળા અને તેની માનસિક્તા સમજતા હોય તેવા યુવક-યુવકોની સેવા લેતા હોય છે. એ જ પ્રમાણે જે વ્યક્તિ નોકરી કરવામાગતી હોય તેમણે પણ આવું જ કરવું જોઈએ. બ્રિફમાં નીચે જણાવ્યા પ્રમાણેની વિગતો સામેલ કરવી જોઈએ:

૧. **શિક્ષણ :** તમારા અભ્યાસ વિશે ટૂંકમાં પરંતુ ચોક્કસ માહિતી લખો. ક્યાં શિક્ષણ લીધું અને કયા વિષયમાં સ્પેશિયલાઈઝેશન હતું તે પણ લખવું જોઈએ. ચોક્કસ વિષયમાં સ્પેશિયલાઈઝેશન હોવાના કારણો પણ લખી શકાય.

૨. **અનુભવ :** તમે જે પદ માટે અરજી કરવા માંગો છો તે માટેનો જો કોઈ અનુભવ હોય તો વિગતવાર લખવો જોઈએ, તે સાથે અગાઉના માલિકનાં નામ અને સરનામાં પણ આપવાં જોઈએ. કોઈ ખાસ અનુભવ હોય તો તેનો અલગથી ઉલ્લેખ કરવો જોઈએ જેથી તમે જે પદ ઈચ્છો છો તેના માટે તમારી સ્થિતિ મજબૂત બનશે.

૩. **રેફરન્સ :** જે વ્યક્તિ જવાબદારીવાળા પદ માટે અરજી કરે તેમના અગાઉના રેકોર્ડ અને કામગીરી સહિત અન્ય વિગતો જાણવાનો સામાન્ય રીતે પ્રત્યેક બિઝનેસ ફર્મ પ્રયત્ન કરે. આથી તમારી બ્રિફ સાથે નીચે જણાવ્યા પ્રમાણેના પત્રોની ફોટોકૉપી જોડો:
   - **અ.** ભૂતપૂર્વ માલિકો
   - **બ.** જેમના હાથ નીચે અભ્યાસ કર્યો હોય તેવા શિક્ષકો
   - **ક.** પ્રતષ્ઠિતિ લોકો, જેમના અભિપ્રાય ઉપર વિશ્વાસ રાખવામાં આવે.

૪. **પોતાનો ફોટોગ્રાફ :** તમારી બ્રિફ સાથે પોતાનો સરળતાથી ઓળખાઈ શકે તેવો તાજેતરનો જ ફોટો બીડવો.

૫. પદના સ્પષ્ટ ઉલ્લેખ સાથે અરજી કરો : તમે ચોક્કસ કયા પદ-હોદ્દા માટે અરજી કરો છો તેનો અરજીમાં સ્પષ્ટ ઉલ્લેખ કરો. 'કોઈ પણ પદ માટે' એવી અરજી ન કરશો, કેમ કે તેનાથી એવો સંકેત જશે કે તમારામાં કોઈ વિશેષ ક્વૉલિફિકેશન નથી.

૬. તમારી લાયકાત જણાવો : જે પદ માટે તમે અરજી કરતા હો તે માટેની તમારી લાયકાત જણાવો. તમે જે હોદ્દા માટે અરજી કરો છો તે માટે તમે શા માટે યોગ્ય છો તેની પૂરી વિગતો આપો. તમારી અરજીની આ સૌથી અગત્યની વિગત ગણાશે. બીજી કોઈપણ બાબત કરતાં આ મુદ્દો તમે નોકરી મેળવી શકશો કે નહિ તે નિર્ધારિત કરશે.

૭. પ્રોબેશન ઉપર કામ કરવાની ઑફર કરો : આ થોડું આત્યંતિક સૂચન લાગશે, પરંતુ અનુભવથી પુરવાર થયું છે કે છેવટે ટ્રાયલ આપવામાં તો આવશે જ. તમારી લાયકાત બાબતે જો તમને ખાતરી હોય તો આવી ઑફરથી એવો સંકેત મળશે કે તમે જે હોદ્દા માટે અરજી કરો છો તેના પર કામ કરવા માટે તમને પૂરો વિશ્વાસ છે. આ બાબત અસરકારક છે અને તમારી ઑફર બાબતે નીચે પ્રમાણે સ્પષ્ટતા કરો :

અ. હોદ્દા પર કામ કરવાની તમારી યોગ્યતામાં તમને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ છે.

બ. ટ્રાયલ પછી તમારા એમ્પલોયર તમને કાયમી નોકરી આપશે એવો તમને વિશ્વાસ છે.

ક. જે તે પદ-હોદ્દા માટે નોકરી મેળવવા તમે મક્કમ છો.

૮. તમારા સંભવિત માલિકના બિઝનેસ વિશે જાણકારી : જે તે પદ માટે અરજી કરતાં પહેલાં એ સાથે જોડાયેલા બિઝનેસ અંગે પૂરતું સંશોધન કરો, એ બિઝનેસને યોગ્ય રીતે જાણી લો અને તમે જે કોઈ જાણકારી મેળવી તેના અંગે બ્રિફમાં ઉલ્લેખ કરો. આ બાબત અસરકારક રહેશે કેમકે તેના પરથી એવું સાબિત થશે કે તમારામાં વિચારશક્તિ છે અને તમે જે પદ ઈચ્છો તેમાં તમને ખરેખર રસ છે.

એક વાત યાદ રાખો કે જે વકીલ મોટા ભાગના કાયદા જાણતા હોય તે કેસ જીતી જાય એવું નથી, પરંતુ જે વકીલ પોતાનો કેસ સચોટ રીતે તૈયાર કરે તેની જીત થાય છે. હવે જો તમારો 'કેસ' યોગ્ય રીતે તૈયાર કરીને રજૂ કરવામાં આવે તો શરૂઆતમાં જ તમે મોટા ભાગની જીત મેળવી લો છો.

તમારી બ્રિફ લાંબી થાય તેનાથી ડરશો નહિ, ચિંતા ન કરશો. કંપની કે માલિકને સૌથી વધુ લાયક ઉમેદવારોની સેવા લેવામાં જ રસ હોય છે. વાસ્તવિક્તા તો એ છે કે સૌથી સફળ માલિકની સફળતાનું રહસ્ય સર્વશ્રેષ્ઠ સહયોગીઓ પસંદ કરવાની તેમની ક્ષમતામાં રહેલું છે. આ જ કારણે અરજદારની શક્ય તેટલી વધુ માહિતી તેઓ જાણવા માગતા હોય છે.

બીજો એક મુદ્દો પણ ખાસ યાદ રાખો: તમારી બ્રિફ તૈયાર કરવામાં જેટલી સ્વચ્છતા હશે તેના પરથી તમે કેટલી ચોકસાઈ કે મહેનતમાં માનો છો તેનો અંદાજ આવશે. મેં મારા કેટલાક ક્લાયન્ટ્સને આ રીતે બ્રિફ તૈયાર કરવામાં મદદ કરી છે અને એ એટલી બધી અસરકારક રહી હતી કે તે પૈકી અમુકને તો ઈન્ટરવ્યૂ વિના જ નોકરી મળી ગઈ હતી.

બ્રિફ તૈયાર કરવાનું કામ પૂરું થઈ જાય ત્યારે તમામ કાગળ યોગ્ય રીતે બાંધો અને સૌથી ઉપર નીચે જણાવ્યા પ્રમાણે લખો:

બ્રિફ ઑફ ધ ક્વૉલિફિકેશન ઑફ

-- -- -- --

એપ્લાઈંગ ફૉર ધ પોઝિશન ઑફ

પ્રાઈવેટ સેક્રેટરી ટુ

બ્રિફ અલગ અલગ જગ્યાએ દર્શાવવાની હોય તો નામો બદલી નાખવા. ધ્યાન ખેંચવા માટે આ અંગત ટચ આપવો આવશ્યક છે. તમારી બ્રિફ સુંદર રીતે ટાઈપ કરાવો અથવા શ્રેષ્ઠ કાગળ ઉપર મિમીઓગ્રાફ (જૂના જમાનાની પ્રિન્ટિંગ પદ્ધતિ) કરાવો અને તેને યોગ્ય રીતે બાઈન્ડ કરો. બ્રિફના એક પાના ઉપર તમારો ફોટો ચોંટાડેલો હોવો જોઈએ. આ સૂચનાઓનું શબ્દશઃ પાલન કરો અને જ્યારે પણ કોઈ નવો વિચાર સૂઝે ત્યારે બ્રિફમાં પણ સુધારો કરો.

સફળ સેલ્સમેનો પોતાની જાતને કાળજીપૂર્વક તૈયાર કરે છે. જે પહેલી છાપ પડે એ છેવટ સુધી રહેતી હોય છે એ બાબત તેઓ સમજતા હોય છે. તમારી બ્રિફ એ જ તમારા માટે સેલ્સમેન છે. તેને સુંદર રીતે સજાવો જેથીતમારા સંભવિત એમ્પલોયર સમક્ષ તમે બીજા કરતાં અલગ તરી આવો. તમે જે પદ માટે અરજી કરવા માગતા હો તે મહત્ત્વનું હોય તો કાળજીપૂર્વક બ્રિફ તૈયાર કરવાથી ફાયદો થશે. ઉપરાંત, તમે એમ્પલોયર સમક્ષ અસરકારક રીતે તમારી જાતને રજૂ કરશો તો શક્ય છે કે સામાન્ય સંજોગોમાં તમને એ હોદ્દા માટે જે વેતન મળવાનું હોય તેના કરતાં વધારે વેતન પણ તમને મળી શકે.

તમે જો જાહેરખબર એજન્સી અથવા રોજગાર એજન્સી મારફત રોજગારી મેળવવા માગતા હો તો એ વાતની ખાતરી કરો કે જે તે એજન્સીનો એજન્ટ તમારી બ્રિફના આધારે જ તમારા માટે 'માર્કેટિંગ' કરે. આનાથી એજન્ટ અને સંભવિત એમ્પલોયર બંને સમક્ષ તમે યોગ્ય લાભ મેળવી શકશો.

ઇચ્છિત સ્થાન - પદ કેવી રીતે મેળવી શકાય

દરેક વ્યક્તિને પોતાને અનુકૂળ હોય તે કામ કરવામાં આનંદ આવતો હોય છે. કલાકારને રંગો સાથે કામ કરવાનું ગમે, ક્રાફ્ટ્સમેનને હાથથી કામ કરવાનું ગમે તો લેખકને લખવામાં આનંદ આવે. જે લોકો કોઈ ચોક્કસ કુશળતા વિનાના છે તેઓ જે તે વ્યવસાય કે ઉદ્યોગના ક્ષેત્રમાં પોતાની અનુકૂળતા મુજબ કામગીરી કરતા રહે છે. અમેરિકાએ જો કોઈ સારી કામગીરી કરી હોય તો તે એ કે તેણે તમામ પ્રકારના વ્યવસાયોની તક આપી છે, ફળદ્રુપ જમીન, ઉત્પાદન, માર્કેટિંગ તથા અન્ય વ્યવસાયો થઈ શકે છે.

પ્રથમ : તમારે ચોક્કસ કયા પ્રકારની જૉબ જોઈએ છે તે નક્કી કરો. જો એ જૉબનું અસ્તિત્વ ના હોય તો કદાચ તમે તે ઊભી પણ કરી શકો.

બે : તમે કઈ કંપની અથવા વ્યક્તિ માટે કામ કરવા માગો છો તે પસંદ કરો.

ત્રણ : તમારા સંભવિત એમ્પલોયર વિશે – તેની નીતિઓ, પર્સોનલ (માનવ સંસાધન) ઉપરાંત આગળ વધવાની તકોનો અભ્યાસ કરો.

ચાર : તમારી પોતાની સમીક્ષા દ્વારા, તમારી ટેલેન્ટ અને ક્ષમતાઓને જાણીને તમે શું ઑફર કરી શકો છો તે નક્કી કરો અને લાભ, સેવા તેમજ તમે સફળતાપૂર્વક અમલમાં મૂકી શકો તેવા આઈડિયા આપવા માટેના માર્ગો અને ઉપાયો તૈયાર કરો.

પાંચ : આ 'એક જૉબ' છે એવું ભૂલી જાઓ. ઓપનિંગ (નોકરી માટે ખાલી જગ્યા) છે કે નહિ તે પણ ભૂલી જાઓ. 'મારા માટે નોકરી શોધી?' એવો રોજિંદો ક્રમ પણ છોડી દો. માત્ર તમે શું આપી શકો એમ છો તેના ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો.

છ : એક વખત તમારા મનમાં આયોજન નક્કી થઈ જાય પછી કોઈ અનુભવી લેખકની સહાયથી પૂરી વિગતો સાથે ચોકસાઈપૂર્વક લખાવી લો.

સાત : એ બધું લાયકાત ધરાવતી યોગ્ય વ્યક્તિને આપો અને તે બાકીની કામગીરી કરશે. દરેક કંપની એક એવા માણસને શોધતી હોય છે જે કશુંક કિંમતી આપી શકે – તે આઈડિયા હોઈ શકે, સેવા હોઈ શકે અથવા 'સંપર્કો' હોઈ શકે. દરેક કંપની પાસે તેને પોતાને ફાયદો

કરાવી શકે તેવી નક્કર યોજના ધરાવનાર વ્યક્તિ માટે જગ્યા હોય જ છે.

આ સમગ્ર પ્રક્રિયામાં થોડા દિવસ કે થોડાં અઠવાડિયાં લાગી શકે, પરંતુ તેને પરિણામે આવકમાં, બઢતી (પ્રમોશન)માં જે લાભ થાય છે તે ઘણાં વર્ષોની મહેનત બચાવી શકે તેમ છે. અર્થાત વધુ આવક, ઊંચો હોદ્દો અનેકદર મળતાં જ્યાં પાંચ-સાત વર્ષો લાગી જાય ત્યાં ઉપર પ્રમાણેનાં પગલાં લેવાથી સાવ ઓછા ગાળામાં સફળતા મળી શકે.

જે વ્યક્તિ કાળજીપૂર્વકનું આયોજન કરે તે વધારાની કોઈ મહેનત વિના અડધો રસ્તો કાપવામાં સફળ થાય છે.

સેવાઓનું માર્કેટિંગ કરવાનો નવો માર્ગ

ભવિષ્યમાં નોકરી - જૉબ માટે પોતાની સેવાઓનું માર્કેટિંગ કરવા માગતા સ્ત્રી-પુરુષોએ કર્મચારી અને માલિક વચ્ચેના સંબંધોમાં આવેલા પરિવર્તનને ખાસ ધ્યાનમાં લેવું જોઈએ.

માલિકો અને તેમના કર્મચારીઓ વચ્ચે ભવિષ્યમાં જે સંબંધો હશે તે ભાગીદારી પ્રકારના હશે અને તેમાં (એ) એમ્પ્લોયર - માલિક, (બી) એમ્પ્લોઈ - કર્મચારી તથા (સી) આ બંને જેમના માટે કામ કરશે એ પ્રજા - નો સમાવેશ થાય છે.

અંગત સેવાઓ - કુશળતાઓનું માર્કેટિંગ કરવાનો આ નવો માર્ગ ઘણા કારણોથી નવો છે. પહેલું, ભવિષ્યના માલિક અને કર્મચારી બંને સાથી કર્મચારીઓ ગણાશે જેમની કામગીરી પ્રજાની સેવા કરવાની હશે. ભૂતકાળનો જે સમય પસાર થયો તેમાં માલિકો અને કર્મચારીઓ એકબીજા સાથે જસોદો કરતા હતા અને જેમાં પોતપોતાને મહત્તમ ફાયદો થાય એ પ્રમાણે બાર્ગેનિંગ કરતા હતા. આ પ્રક્રિયામાં તેઓ ત્રીજા પક્ષકાર - પ્રજાને ધ્યાનમાં લેતા નહોતા.

વર્તમાન સમયમાં વેપાર કરવા માટે ‘સૌજન્ય’ અને ‘સેવા’ મહત્ત્વના શબ્દો છે સીધા એમ્પ્લોયર સમક્ષ પોતાની કુશળતાઓનું માર્કેટિંગ કરનાર વ્યક્તિને એ સીધી રીતે લાગુ પડે છે, અને તેનું કારણ એ જ છે કે માલિકઅને કર્મચારી બંને છેવટે પ્રજા દ્વારા જ નિયુક્ત થયેલા હોય છે. તેઓ જો સારી રીતે સેવા કરવામાં નિષ્ફળ જાય તો સેવા કરવાનો તેમનો વિશેષાધિકાર જ ગુમાવી દે છે.

આપણને સૌને ભૂતકાળનો એ સમય યાદ છે જ્યારે ગૅસ-મીટર વાંચનાર કર્મચારી મીટર-રીડિંગ માટે આવતો. તેનો વ્યવહાર એકદમ તોછડો હતો અને બારણું ખોલવામાં સ્હેજ વાર લાગે તો પણ આપણી સામે ડોળા કાઢતો. આજે હવે સ્થિતિ તદન બદલાઈ ગઈ છે. આજના મીટર-રીડર અત્યંત નમ્રતાપૂર્વક વાત કરે છે. તોછડા – અભદ્ર કર્મચારીઓ, સેલ્સમૅનોનું સ્થાન આજે વિનમ્ર લોકોએ લીધું છે.

મંદીના સમયગાળા દરમિયાન કોલસા ઉદ્યોગને ખતમ કરી નાખનાર કારણો અને સંજોગોના અભ્યાસ માટે હું ઘણા મહિના પેન્સિલવેનિયાના ખાણ વિસ્તારમાં રહ્યો હતો. મેં જોયું કે કોલસાના ઓપરેટરો અને તેમના કર્મચારીઓ પોતપોતાના મહત્તમ લાભ માટે ભારે સોદાબાજી કરતા. આ ‘સોદાબાજી’ની કિંમત તેઓ કોલસાની કિંમતમાં ઉમેરી દેતા જેથી કોલસો અતિશય મોંઘો થઈ ગયો. આનું પરિણામ એ આવ્યું કે ઑઈલ ઉત્પાદકો અને તેનું વિતરણ કરનારાઓને લાભ થઈ ગયો.

અહીં આ ઘટનાઓનું વર્ણન કરવાનો આશય એ મુદ્દો સૌના ધ્યાન ઉપર લાવવાનો છે કે – આપણે જે કંઈ છીએ અને જ્યાં છીએ ત્યાં – માત્ર આપણી વર્તણૂકને કારણે છીએ. કારણો અને તેની અસરોનો સિદ્ધાંત જોબિઝનેસ, ફાઈનાન્સ અને ટ્રાન્સપોર્ટેશનને લાગુ પડતો હોય તો એ જ સિદ્ધાંત વ્યક્તિગત ધોરણે દરેકને લાગુ પડે છે અને તેમની આર્થિક સ્થિતિ નક્કી થાય છે.

તમારું ‘ QQS’ રેટિંગ શું છે ?

સેવાઓનું અસરકારક અને કાયમી ધોરણે માર્કેટિંગ કરવામાં મળતી સફળતાનાં કારણો સ્પષ્ટ રીતે જણાવવામાં આવ્યાં છે. આ કારણોનો અભ્યાસ અને સમીક્ષા કરવામાં ન આવે, તેને યોગ્ય રીતે સમજીને અમલ કરવામાં ન આવે તો કોઈ વ્યક્તિ પોતાનું માર્કેટિંગ અસરકારક રીતે અને કાયમી ધોરણે કરી નહિ શકે. દરેક વ્યક્તિએ પોતાના જ સેલ્સમેન બનવું પડે. કોઈ પણ વ્યક્તિ કેટલી ગુણવત્તાપૂર્વક અને કેટલા પ્રમાણમાં કામ કરી શકે છે અને તેમાં પણ એ કેવા સ્પિરિટથી કામ કરે છે તેના આધારે તેમની નોકરીનું વળતર અને સમયગાળો નક્કી થતાં હોય છે. વ્યક્તિગત સેવાઓનું અસરકારક રીતે માર્કેટિંગ કરવા (અર્થાત સંતોષજનક વળતરથી આનંદદાયક સ્થિતિમાં કાયમી જૉબ - કામગીરી) માટે વ્યક્તિએ 'QQS' ફૉર્મ્યુલા અર્થાત ક્વૉલિટી(**Quality** - ગુણવત્તા), ક્વૉન્ટિટી (**Quantity** - પ્રમાણ-માત્રા-સમય) તથા સ્પિરિટ ઑફ કો-ઑપરેશન (**Spirit of Co-Operatin** - સહકારની ભાવના) અપનાવવી પડે અને તેનું પાલન કરવું પડે. '**QQS** ' ફૉર્મ્યુલા યાદ રાખો અને કાયમ માટે તેને અમલમાં મૂકો.

આ ફોર્મ્યુલાને વધુ વિગતવાર સમજીએ :

૧. ક્વૉલિટી : કામગીરીની ગુણવત્તા અર્થાત તમારા હોદ્દા-પદ સાથે જોડાયેલી જે કોઈ ફરજ હોય તે શ્રેષ્ઠ રીતે અદા કરવી એટલું જ નહીં, પરંતુ સાથે એ પણ યાદ રાખવું કે જે કામ કરતા હો તે હજુ વધુ સારી રીતે થઈ શકે તેમ છે.
૨. ક્વૉન્ટિટી : કામગીરીના પ્રમાણનો મુદ્દો એ રીતે સમજવો જોઈએ કે વ્યક્તિએ દરેક સ્થિતિમાં, દરેક ક્ષણે વધુ કુશળતાપૂર્વક સેવા આપવા તૈયાર રહેવું જોઈએ અને સમયના બંધનોનો ત્યાગ કરવાની ટેવ પાડવી જોઈએ.
૩. સ્પિરિટ : કામગીરી દરમિયાન આસપાસના તમામ સાથે સહમત થવાની ટેવ પાડવી. આનું શ્રેષ્ઠ પરિણામ એ આવે કે સહયોગીઓ અને સહ-કર્મચારીઓનો સહકાર મળી રહે.

સેવાની ક્વૉલિટી અને ક્વૉન્ટિટી વાસ્તવમાં તમારી કાયમી નોકરી જાળવી રાખવા માટે પૂરતા નથી. કામગીરી દરમિયાન તમારી વર્તણૂક કેવી છે એ બાબત પણ તમને મળનાર વેતન ઉપર તેમજ નોકરીના સમયગાળા ઉપર અસર કરે છે.

એન્ડ્રુ કાર્નેગીએ વ્યક્તિગત સેવાઓના માર્કેટિંગની સફળતાનો મુદ્દો સમજાવવા માટે આ પરિબળ ઉપર જ સૌથી વધુ ભાર મૂક્યો હતો. તેઓ સંવાદિતા - સહકારથી કામ કરવાની વાત ઉપર વારંવાર ભાર મૂકતા.તેમણે ભારપૂર્વક કહ્યું હતું કે તેમની સાથે કામ કરનાર વ્યક્તિ ગમે તેટલી હોશિયાર હશે, ગમે તેટલી કુશળ હશે, પરંતુ જો તે સહકારની ભાવનાથી કામ નહિ કરે તો તેને નોકરી પર રાખશે નહિ. શ્રી કાર્નેગી આગ્રહ રાખતા કે વ્યક્તિએ સંમતિ દર્શાવતાં શીખવું જોઈએ. પોતે આ મુદ્દાને સૌથી વધુ મહત્ત્વ આપે છે એ પુરવાર કરવા તેમણે એ પ્રકારના અનેક લોકોને ધનિક થવામાં મદદ પણ કરી હતી, અને જે લોકો 'સંમતિ'ની ભાવનામાં નહોતા માનતા તેમને દૂર હટાવી દેવામાં પણ આવ્યા હતા.

આકર્ષક વ્યક્તિત્વના મહત્ત્વ ઉપર ભાર મૂકવામાં આવે છે કેમકે તેને કારણે વ્યક્તિ યોગ્ય સ્પિરિટથી કામગીરી કરી શકે છે. માણસનું વ્યક્તિત્વ જો આકર્ષક હોય અને તે સહકાર – સંવાદિતાથી કામ કરે તો કામગીરીની ક્વૉલિટી અને ક્વૉન્ટિટીમાં રહેલી ખામીઓ દૂર થઈ જાય છે. વાસ્તવમાં, વિનોદી વર્તણૂકનું સ્થાન કશું જ લઈ શકે નહિ.

તમારી સેવાઓની નાણાકીય કિંમત

જે વ્યક્તિની આવકનો આધાર અંગત સેવા કે વ્યક્તિગત કુશળતા જ હોય તેનું મહત્ત્વ માલ-સામાન વેચતા એક વેપારીથી જરાય ઓછું નથી. આનો સીધો અર્થ એ થાય કે માલ-સામાન વેચતા વેપારીને જે નિયમો લાગુ પડે છે - બરાબર એવા જ નિયમો આવી વ્યક્તિને પણ લાગુ પડે છે. આ વાત

ઉપર એટલા માટે ભાર મૂકવામાં આવે છે કે વ્યક્તિગત સેવાઓ કે કુશળતાના આધારે રોજગારી મેળવતા ઘણા લોકો એવી ભૂલભરેલી માન્યતા ધરાવતા હોય છે કે તેઓ કોઈપણ જાતના નિયમો કે બંધનોથી મુક્ત છે.

હકીકતે આવા "હોતી હૈ, ચલતી હૈ" માં માનનારા લોકોના દિવસો પૂરા થઈ ગયા છે અને હવે તો કામને ગંભીરતાથી લેનારા લોકોનો સમય આવ્યો છે.

તમે તમારી બુદ્ધિક્ષમતાનો ઉપયોગ કરીને જે આવક ઊભી કરો તેના આધારે તમારા બ્રેઈનની ચોક્કસ કિંમત આંકી શકાય. તમારી સેવાઓની વાસ્તવિક કિંમત જાણવા માટે તમારી વાસ્તવિક આવકને ૧૬ અને બે-તૃતીયાંશ વડે ગુણવી પડે, આમ એવો અંદાજ મૂકી શકાય કે તમારી વાર્ષિક આવક તમારી કિંમતના છ ટકા ગણી શકાય. નાણાંનું મૂલ્ય વાર્ષિક છ ટકા હોય છે. નાણાની કિંમત બ્રેઈન કરતાં વધુ નથી હોતી, હંમેશા ઓછી જ હોય છે.

સક્ષમ "બ્રેઈન" ને જો અસરકારક રીતે માર્કેટ કરવામાં આવે તો કોઈ પણ સામગ્રીના વેચાણ કરતાં વધુ ઈચ્છિત નાણાકીય લાભ અપાવી શકે છે. તેનું કારણ એ છે કે 'બ્રેઈન' એ મૂડીનું એવું સ્વરૂપ છે જેને મંદીના સમયમાં પણ ઘસારો પડતો નથી એટલું જ નહિ પરંતુ તે ચોરાઈ જવાનું કે ખર્ચાઈ જવાનું જોખમ હોતું નથી. ઉપરાંત બિઝનેસમાં પણ નાણાંનો જો યોગ્ય રીતે ઉપયોગ કરવો હોય તો એક અસરકારક 'બ્રેઈન' આવશ્યક છે,અન્યથા એ નાણાંનું મૂલ્ય ધૂળના ઢગલાથી વિશેષ નથી રહેતું.

નિષ્ફળતાનાં મુખ્ય ૩૧ કારણો

જીવનની સૌથી મોટી કરુણતા એ છે કે સ્ત્રીઓ અને પુરુષો ગંભીરતાથી પ્રયાસો કરવા છતાં નિષ્ફળ જતાં હોય છે. ઘણી મોટી સંખ્યામાં નિષ્ફળ જનાર લોકો આ કરુણતાનો ભોગ બને છે. તેની સામે સફળ થનારની સંખ્યા સાવ જૂજ છે.

મેં હજારો સ્ત્રી-પુરુષો અંગે આવી સમીક્ષા કરી છે અને તે પૈકી ૯૮ ટકા લોકો 'નિષ્ફળતા'ની કક્ષામાં આવતા હતા.

મારી સમીક્ષાનું એ તારણ નીકળ્યું છે કે નિષ્ફળતા માટે મુખ્ય ૩૧ કારણો છે, જ્યારે ૧૩ મુખ્ય સિદ્ધાંતો એવા છે જેનો ઉપયોગ કરીને અમુક લોકો સમૃદ્ધ થયા છે. નિષ્ફળતા માટેના ૩૧ કારણો આ પ્રકરણમાં વિગતવાર જણાવવામાં આવ્યાં છે. જેમ જેમ વાંચતા જાઓ તેમ તેમ પ્રત્યેક મુદ્દાસર સમીક્ષા કરો કે તમારી નિષ્ફળતા માટે આમાંના કેટલા મુદ્દા જવાબદાર છે.

૧. અનિવાર્ય આનુવંશિક કારણ - માનસિક શક્તિમાં ખામી સાથે જન્મેલા લોકો માટે ખાસ કશું થઈ શકતું નથી. આવી સ્થિતિમાં આ નબળાઈ દૂર કરવા માસ્ટર માઈન્ડની સહાય લઈ શકાય. જોકે, નોંધપાત્ર બાબત એ છે કે નિષ્ફળતાના ૩૧ કારણો પૈકી આ એકમાત્ર એવું કારણ છે જેને વ્યક્તિગત ધોરણે સરળતાથી સુધારી શકાતું નથી.

૨. જીવનમાં ચોક્કસ હેતુનો અભાવ - જે વ્યક્તિના જીવનમાં કોઈ ચોક્કસ હેતુ કે ધ્યેય ન હોય તેમના માટે સફળતાની કોઈ આશા હોતી નથી. મેં જેટલા લોકોની સમીક્ષા કરી તેમાં પ્રત્યેક ૧૦૦ વ્યક્તિએ ૯૮ લોકો કોઈ સ્પષ્ટ હેતુ વિનાના હતા. તેમની નિષ્ફળતાનું કદાચ આ મુખ્ય કારણ હતું.

૩. મધ્યમમાર્ગથી આગળ વધી કોઈ મહત્ત્વાકાંક્ષાનો અભાવ - જે વ્યક્તિ જીવનમાં આગળ વધવા માટે સાવ લાપરવાહ હોય અને પ્રગતિની કિંમત ચૂકવવા તૈયાર ન હોય તેમના માટે આપણી પાસે કોઈ ઉપાય નથી.

૪. અપૂરતું શિક્ષણ - આ એક એવો અવરોધ છે જેને પ્રમાણમાં સરળતાથી પાર કરી શકાય

છે. અનુભવ પરથી સાબિત થયું છે કે જે લોકો સ્વબળે આગળ વધ્યા હોય અથવા અનુભવનું ભાથું તૈયાર કર્યું હોય એ લોકો શ્રેષ્ઠ શિક્ષિત ગણાય છે. શિક્ષિત હોવા માટે વ્યક્તિ પાસે કૉલેજની ડિગ્રી કરતાં કંઈક વધારે હોવું જોઈએ. શિક્ષિત વ્યક્તિ એને કહી શકાય જે પોતાને જે જોઈએ તે બીજા લોકોના અધિકારોનું ઉલ્લંઘન કર્યા વિના મેળવે. શિક્ષણ એટલે બહુ બધું જ્ઞાન નહીં, પરંતુ જ્ઞાનનો અસરકારક અને સતત ઉપયોગ. લોકો જે જાણતા હોય છે તેના માટે તેમને વેતન નથી મળતું પરંતુ એ જાણકારીનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરે છે તેના આધારે વેતન મેળવે છે.

૫. શિસ્તનો અભાવ - સ્વ-નિયંત્રણથી શિસ્ત આવે છે. આનો અર્થ એ કે વ્યક્તિએ તમામ નકારાત્મક લક્ષણો ઉપર અંકુશ મેળવવો જોઈએ. તમે કોઈ સ્થિતિ ઉપર નિયંત્રણ મેળવો તે પહેલાં તમારે તમારી જાત ઉપર નિયંત્રણ મેળવવું જ પડે. વાસ્તવમાં સ્વ-નિયંત્રણ એ સૌથી અઘરી કામગીરી છે. જો તમે જાત ઉપર વિજય ન મેળવી શકો તો એ તમારા ઉપર જ હાવી થઈ જશે. તમે મિરર – અરીસાની સામે ઊભા રહેશો તો એક સાથે તમને તમારો શ્રેષ્ઠ મિત્ર અને તમારો સૌથી મોટો દુશ્મન જોવા મળશે.

૬. નબળું આરોગ્ય - સારા આરોગ્ય વિના કોઈ પણ વ્યક્તિ અસાધારણ સફળતા મેળવી શકે નહિ. નબળા આરોગ્ય માટેનાં ઘણાં કારણો છે જેના ઉપર નિયંત્રણ મેળવી શકાય. તે પૈકી મુખ્ય કારણો છે:

   ક. વધારે પડતો ખોરાક આરોગ્ય માટે સારો નથી.
   ખ. વિચારોની ખોટી આદત, નકારાત્મક્તા વ્યક્ત કરવી.
   ગ. સેક્સનો ખોટો ઉપયોગ અને વધારે પડતું સેક્સ.
   ગ. પૂરતી શારીરિક કસરતનો અભાવ.
   ઘ. અયોગ્ય શ્વાસોચ્છવાસને કારણે શુદ્ધ હવાનો અપૂરતો સપ્લાય.

૭. બાળપણમાં પર્યાવરણની આડઅસરો - "ડાળખીને જે બાજુ નમાવવામાં આવે તે તરફ તેનો વિકાસ થાય છે." ઘણા લોકો ગુનાઈત માનસિક્તા ધરાવતા હોય છે. આવી માનસિક્તા બાળપણ દરમિયાન ખરાબ વાતાવરણ અને કુસંગનું પરિણામ હોય છે.

૮. વિલંબવૃત્તિ - નિષ્ફળતાના મુખ્ય કારણોમાં આ પણ એક કારણ છે. કામને વિલંબમાં નાખવાની વૃત્તિનો ઓછાયો દરેક માણસ ઉપર ઘેરાયેલો રહે છે અને વ્યક્તિની સફળતાની તકો ખોરવી નાખવા માટે તે રાહ જોઈને જ બેઠો હોય છે. આપણામાંના મોટાભાગના નિષ્ફળ જઈએ છીએ કેમકે કોઈ સારી કામગીરી કરવા માટે 'યોગ્ય સમય'ની રાહ જોઈએ છીએ. રાહ જોશો નહિ. 'યોગ્ય' સમય ક્યારેય આવતો નથી. જ્યાં હો ત્યાંથી શરૂ કરી દો અને જે સાધન હાથમાં હોય તેનાથી કામ ચાલુ કરો, આગળ જતાં વધુ સારાં સાધનો આપોઆપ મળી જશે.

૯. કામગીરી ચાલુ રાખવાની વૃત્તિનો અભાવ - આપણામાંના મોટા ભાગના 'આરંભે શૂરા' હોય છે, પરંતુ છેવટ સુધી ટકતા નથી. વળી ઘણાખરા લોકો નિષ્ફળતાનો પહેલો સંકેત મળે તે સાથે જ કામગીરી છોડી દેતા હોય છે. પરંતુ કામગીરી ચાલુ રાખવી જોઈએ. જે વ્યક્તિ કામને વળગી રહે છે તેની સફળતા નિશ્ચિત બને છે. સતત પ્રયત્નશીલ રહેનાર વ્યક્તિ સુધી નિષ્ફળતા પહોંચી શકતી નથી.

૧૦. નકારાત્મક વ્યક્તિત્વ - જે વ્યક્તિ નકારાત્મક વ્યક્તિત્વ દ્વારા લોકો સાથે ઘૃણાસ્પદ વર્તન કરે તે સફળતાની આશા રાખી શકે નહિ. સફળતાનો આધાર સત્તાના ઉપયોગ ઉપર

છે અને આ સત્તા અન્ય લોકો સાથે સહકારયુક્ત પ્રયાસોથી મળી શકે છે. નકારાત્મક અભિગમ ધરાવનાર વ્યક્તિ સહકારમાં માનતી નથી.

૧૧. જાતીય (સેક્સના) આવેગ ઉપર નિયંત્રણનો અભાવ - જાતીય ઊર્જા અન્ય તમામ પ્રોત્સાહક પરિબળોમાં સૌથી વધુ શક્તિશાળી છે જે લોકોને સક્રિય રાખે છે. લાગણીઓમાં આ બાબત સૌથી શક્તિશાળી હોવાથી તેને બીજી દિશામાં વાળીને તેના ઉપર નિયંત્રણ મેળવવું આવશ્યક છે.

૧૨. મહેનત વિના જ કંઈક મેળવી લેવાની નિરંકુશ ઈચ્છ – જુગાર (ગેમ્બલિંગ)ની વૃત્તિએ લાખો લોકોને નિષ્ફળતામાં ધકેલી દીધા છે. આનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ ૧૯૨૯માં વૉલ સ્ટ્રીટના કડાકાના અભ્યાસ દરમિયાન મળી આવ્યું. તે સમયે લાખોની સંખ્યામાં લોકોએ શૅરોમાં રોકાણો કરીને જંગી કમાણી કરવાનો પ્રયાસ કર્યો હતો.

૧૩. સચોટ નિર્ણયશક્તિનો અભાવ - જે સફળ છે તેઓ ઝડપથી નિર્ણય લે છે અને જો તેમાં ફેરફાર કરવો પડે તો ખૂબ ધીમેથી કરે છે. આથી વિરુદ્ધ જેઓ નિષ્ફળ છે તેઓ નિર્ણયો લે તો પણ ખૂબ ધીમેથી લે છે અને તેમાં વારંવાર, તત્કાળ ફેરફાર કરી નાખે છે. અનિણાર્યક્તા અને વિલંબવૃત્તિ બંને જોડિયા ભાઈ જેવા છે. એક હોય ત્યાં બીજો હોય જ. તમારા ઉપર એ બંને હાવી થાય અને તમને નિષ્ફળતાના ચક્કરમાં ફસાવી દે તે પહેલાં આ જોડીને ખતમ કરો.

૧૪. છ માંથી કોઈ પણ એક ભય - હવે પછીના એક પ્રકરણમાં અલગ અલગ પ્રકારના ભય વિશે વિગતે જણાવવામાં આવશે. તમે તમારી કુશળતાઓનું અસરકારક રીતે માર્કેટિંગ કરો તે પહેલાં આ અંગે પૂરી જાણકારી મેળવી લેવી પડશે.

૧૫. લગ્નજીવનમાં અયોગ્ય સાથીદારની પસંદગી - નિષ્ફળતાનું આ સૌથી સામાન્ય કારણ છે. લગ્ન સંબંધથી લોકો એકબીજાના ગાઢ સંપર્કમાં આવે છે. આ સંબંધમાં સંવાદિતા ના હોય તો જીવનમાં નિષ્ફળતા આવે છે. તદ્ઉપરાંત, નિષ્ફળતાનું આ એવું સ્વરૂપ છે જે પીડા અને વેદના લાવે છે, સાથે મહત્ત્વાકાંક્ષાનાં તમામ લક્ષણોનો નાશ કરી નાખે છે.

૧૬. વધુ પડતી કાળજી - જે વ્યક્તિ કોઈ પણ જાતનું જોખમ ઉઠાવવા તૈયાર ના હોય તેના ભાગે બીજાઓએ તરછોડેલી કામગીરી – પરિસ્થિતિનો સ્વીકાર કરવાનો વારો આવે છે. વધારે પડતી કાળજી લેવાનું વલણ સાવ બેદરકાર રહેવા જેટલું જ જોખમી અને ખરાબ છે. આ બંને એવા અંતિમો છે જેનાથી બચવું જોઈએ. વાસ્તવિક્તા તો એ છે કે જીવન પોતે જ તકના વિવિધ તત્ત્વોથી ભરેલું છે.

૧૭. વ્યવસાયમાં ખોટા સાથીની પસંદગી - બિઝનેસમાં નિષ્ફળતાનાં સર્વસામાન્ય કારણોમાં આ મુખ્ય કારણ છે. જૉબ માટે કંપનીની પસંદગી કરતી વખતે વ્યક્તિએ એવા એમ્પલોયર શોધવા જોઈએ જે પોતે પ્રેરણારૂપ હોય તથા બુદ્ધિશાળી અને સફળ હોય. આપણે જેમની સૌથી નજીક હોઈએ તેમનું અનુકરણ કરતા હોઈએ છીએ. આમ અનુકરણ કરવા માટે લાયક હોય તેવા એમ્પલોયરની પસંદગી કરો.

૧૮. અંધશ્રદ્ધા અને પૂર્વગ્રહ - અંધશ્રદ્ધા એ ભયનો એક પ્રકાર છે. તે અજ્ઞાનતાનું પણ લક્ષણ છે. જે લોકો સફળ થાય છે તે મનની બારીઓ ખુલ્લી રાખે છે અને કશાથી ડરતા નથી.

૧૯. ખોટા વ્યવસાયની પસંદગી - જે વ્યવસાય કે સાહસ પસંદ ન હોય તેમાં વ્યક્તિને સફળતા મળતી નથી. જૉબની પસંદગીનું સૌથી મહત્ત્વનું પગલું પોતાને અનુકૂળ હોય તેવા – જેમાં પૂરી ક્ષમતાથી કામ કરી શકો તેમ હો તેવા વ્યવસાયની પસંદગી કરવાનું છે.

૨૦. પ્રયાસોમાં એકાગ્રતાનો અભાવ - કોઈ પણ કામ કરી શકે તેવી વ્યક્તિ કોઈ એક કામમાં શ્રેષ્ઠ નથી બની શકતી. કોઈ એક મુખ્ય ધ્યેય ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું જોઈએ.

૨૧. બેફામ ખર્ચ કરવાની આદત - બેફામ ખર્ચા કરનાર સફળતા મેળવી શકે નહીં કેમ કે તેમની આ આદતને કારણે હંમેશાં ગરીબીનો ખતરો રહે છે. તમારી આવકનો એક ચોક્કસ હિસ્સો અલગ રાખીને પદ્ધતિસરની બચત કરવાની ટેવ પાડવી જોઈએ. નોકરી કે સેવા માટે બાર્ગેનિંગ કરવાનું હોય ત્યારે બેંકમાં નાણાં હોય તો એક ગજબ હિંમત રહે છે. નાણાં વિના વ્યક્તિએ તેને જે કંઈ ઑફર થાય તે સ્વીકારી લઈને સમાધાન કરવાનું રહે છે.

૨૨. ઉત્સાહનો અભાવ - ઉત્સાહ વિના કોઈ વ્યક્તિ યોગ્ય રીતે કામ કરી ના શકે. વળી, યોગ્ય માત્રામાં ઉત્સાહ ધરાવનાર કોઈ પણ વ્યક્તિને તમામ લોકો વધાવી લેતા હોય છે.

૨૩. સહનશક્તિનો અભાવ - વ્યક્તિ જો કોઈ પણ બાબત ઉપર મનના દરવાજા બંધ કરી દે તો પ્રગતિના દરવાજા પણ તેના માટે બંધ થઈ જાય છે. સહનશીલતા ના હોવી તેનો અર્થ એ કે વ્યક્તિએ જ્ઞાન મેળવવાનું બંધ કરી દીધું છે. ધાર્મિક, વંશીય તથા રાજકીય મતભેદો સાથે સંકળાયેલા સહનશીલતાના અભાવનાં સ્વરૂપો સૌથી વધુ નુકસાનકારક છે.

૨૪. આત્યંતિક્તા - સૌથી વધુ નુકસાન કરે તેવી આત્યંતિક બાબતોમાં ખોરાક, શરાબ તથા સેક્સનો સમાવેશ થાય છે. આમાંની કોઈ પણ પ્રવૃત્તિ વધારે પડતી થાય તો તે સફળતા માટે ભારે નુકસાનકર્તા હોય છે.

૨૫. બીજા સાથે સહકાર સાધવાની ક્ષમતાનો અભાવ - સહયોગીઓ સાથે સહકાર સાધવાની ક્ષમતા નહિ હોવાને કારણે ઘણા લોકો તેમના હોદ્દા અને બીજી તકો ગુમાવતા હોય છે. સાચા બિઝનેસમૅન કે લીડર કોઈની આવી નિર્બળતાને સહન કરતા નથી.

૨૬. પોતાના પ્રયાસોથી ન મેળવી હોય તેવી સત્તા - (ધનિક વ્યક્તિઓના દીકરા અને દીકરીઓ તથા પોતે કમાયા ન હોય તેવી સંપત્તિ વારસામાં મેળવનાર અન્ય લોકો). જે વ્યક્તિએ પોતાના પ્રયાસોથી સત્તા મેળવી ન હોય તે ધીમેધીમે નષ્ટ પામે છે. એકાએક મેળવેલી સંપત્તિ ગરીબી કરતાં વધારે જોખમી હોય છે.

૨૭. ઈરાદાપૂર્વકની અપ્રામાણિક્તા - પ્રામાણિક્તા સર્વશ્રેષ્ઠ બાબત છે, તેનો વિકલ્પ ન હોઈ શકે. ક્યારેક પોતાના નિયંત્રણમાં ન હોય તેવા સંજોગોને કારણે વ્યક્તિ કામચલાઉ અપ્રામાણિક બની શકે. પરંતુ જે વ્યક્તિ ઈરાદાપૂર્વક અપ્રામાણિક જ હોય તે યોગ્ય નથી. વહેલા કે મોડા તેના કર્મો તેની સામે આવીને ઊભા રહે છે અને તેણે પ્રતિષ્ઠા ગુમાવવી પડે છે અને કદાચ સજાનો સામનો પણ કરવો પડે છે.

૨૮. અહંકાર અને વ્યર્થ કલ્પના - આ લક્ષણો લાલ બત્તી જેવાં છે અને તે બીજાઓને તમારાથી દૂર રાખે છે. સફળતા માટે તે ઘાતક છે.

૨૯. વિચારને બદલે ધારણાઓ - મોટાભાગના લોકો સચોટ રીતે વિચાર કરવા માટે હકીકતો મેળવવાની બાબતમાં ઉપેક્ષા સેવે છે અથવા આળસુ હોય છે. તેઓ ધારણા અથવા તત્કાળ અભિપ્રાયોના આધારે જે જાણવા મળે તેના પર આધાર રાખવાનું પસંદ કરે છે.

૩૦. મૂડીનો અભાવ - પૂરતા નાણાકીય આધાર વિના જે લોકો પ્રથમ વખત વ્યવસાય શરૂ કરતા હોય તેમના માટે નિષ્ફળતાનું આ મોટું કારણ હોય છે, કેમકે તેમની પોતાની ભૂલને કારણે કે પછી અન્ય કારણોસર વ્યવસાયમાં નુકસાન જાય ત્યારે એ બિઝનેસ સ્થિર ના થાય ત્યાં સુધી ટકાવી રાખવા પૂરતાં નાણાં હોય તે જરૂરી છે.

૩૧. અહીં નિષ્ફળતાનું એવું કોઈ પણ કારણ મૂકી શકાય જે આ યાદીમાં સામેલ ન હોય પરંતુ

તમે તેનો અનુભવ કર્યો હોય .

નિષ્ફળતાનાં આ મુખ્ય ૩૧ કારણોમાં જીવનની કરુણતાનાં અલગ અલગ પાસાં જોવા મળે છે. તે એવી દરેક વ્યક્તિ સાથે બને છે જેણે પ્રયાસ કર્યો છે અને નિષ્ફળતા મળી છે. તમને સારી રીતે જાણનાર વ્યક્તિની મદદથી તમે આ ૩૧ કારણોની તમારા સંદર્ભમાં સમીક્ષા કરશો તો તેનાથી તમને મદદ મળશે. તમે એકલા જ તેની સમીક્ષા કરશો તો એ કદાચ વધારે લાભદાયી બની શકે. મોટાભાગના લોકો બીજા જે રીતે તેમને જોઈ શકેછે તે રીતે પોતાની જાતને જોઈ શકતા નથી, પરંતુ તમારા કેસમાં એવું ન પણ હોય. અર્થાત તમે તમારી જાતને કદાચ ઓળખી શકો.

તમે તમારી કિંમત જાણો છો ?

'પહેલાં તું તારી જાતને ઓળખ' આ વિધાન દુનિયાની તમામ ભાષાઓમાં અલગ અલગ રીતે કહેવાયું છે. જો તમારે સફળતાપૂર્વક વ્યવસાય કરવો હોય તો એ વ્યવસાયને જાણવો પડે. એ જ બાબત વ્યક્તિગત સેવાઓ – કુશળતાઓ માટે પણ લાગુ પડે છે. તમને તમારી તમામ નબળાઈઓની જાણ હોવી જોઈએ જેથી તેમાં સુધારો કરી શકો અથવા સંપૂર્ણ નાબૂદ કરી શકો. તમને તમારી તમામ ક્ષમતાઓની ખબર હોવી જોઈએ જેથી નોકરી કે કામ મેળવવા માટે યોગ્ય રીતે રજૂઆત કરી શકો. તમે માત્ર સચોટ સમીક્ષા દ્વારા જ તમારી જાતને જાણી શકો.

એક યુવકે એક જાણીતા બિઝનેસમાં જૉબ માટે તેના મેનેજરને અરજી કરી હતી અને ઈન્ટરવ્યૂ દરમિયાન પોતાની જાત વિશેની આવી અજ્ઞાનતા વ્યક્ત કરવાની ભૂલ કરી હતી. છેવટ સુધી તેણે ખૂબ સરસ રીતે વાતકરી પરંતુ મૅનેજરે તેને તેના અપેક્ષિત વેતન વિશે પૂછ્યું ત્યારે તે છબરડો કરી બેઠો. તેણે જવાબ આપ્યો કે પોતે કોઈ ચોક્કસ રકમ નિર્ધારિત કરી નથી (આને સ્પષ્ટ ધ્યેયનો અભાવ કહેવાય). મૅનેજરે તેને કહ્યું કે, "એક અઠવાડિયું ટ્રાયલ લીધા પછી તને શું આપી શકાય તે અમે નક્કી કરીશું."

અરજદારે જવાબ આપ્યો, "તે હું નહીં સ્વીકારું કેમકે હાલ હું જ્યાં નોકરી કરું છું ત્યાં તેના કરતાં વધારે મળે છે."

તમારી વર્તમાન નોકરીમાં વેતનની ફેરસમીક્ષા માટે વાતચીત શરૂ કરો તે પહેલાં, અથવા અન્યત્ર નોકરી મેળવવાનો પ્રયાસ કરો ત્યારે તમે હાલ જે કંઈ મેળવતા હો તેના કરતાં તમારી કિંમત વધારે છે એ બાબતે સ્પષ્ટ રહો.

નાણાંની ઈચ્છા રાખવી એ એક બાબત છે – દરેક વ્યક્તિ વધુ નાણાં ઈચ્છે છે, પરંતુ તમારી કિંમત વધુ છે એ મુદ્દો સાવ અલગ છે. ઘણા લોકો પોતાની ઈચ્છાને પોતાની યોગ્યતા માની લેવાની ભૂલ કરે છે. તમારી નાણાકીય જરૂરિયાતો અથવા ઈચ્છાઓને તમારા પોતાના મૂલ્ય સાથે કોઈ લેવાદેવા નથી. તમે કેટલી ઉપયોગી સેવા આપી શકો છો અથવા એવી સેવા બીજાઓ પાસે લેવાની તમારી ક્ષમતા કેટલી છે તેના આધાર ઉપર તમારું મૂલ્ય નક્કી થાય છે.

તમારી જાતની સમીક્ષા કરો.

વેપારમાં નફા-નુકસાનની જે રીતે વાર્ષિક નોંધ લેવામાં આવે છે એ જ રીતે વ્યક્તિગત સેવાઓના અસરકારક માર્કેટિંગ માટે પ્રતિવર્ષ આત્મ-નિરીક્ષણ કરવું જોઈએ. વળી, આવી વાર્ષિક સમીક્ષા દરમિયાન ખામીઓમાં ઘટાડો થયો હોવો જોઈએ અને સારાં લક્ષણોમાં વધારો થયો હોવો જોઈએ. જીવનમાં વ્યક્તિ કાંતો આગળ વધે છે, અથવા જ્યાં હોય ત્યાં યથાવત્ રહે છે અથવા પીછેહઠ કરે છે. અલબત્ત, વ્યક્તિનું ધ્યેય આગળ વધવાનું હોવું જોઈએ. વાર્ષિક આત્મ- નિરીક્ષણ કરવાથી પોતે કોઈ પ્રગતિ કરી છે કે નહિ અને કરી હોય તો કેટલી એ જાણી શકાશે. તેનાથી એ પણ જાણવા મળશે કે કોઈ પીછેહઠ થઈ છે કે કેમ. પોતાની જાતના અસરકારક માર્કેટિંગ માટે વ્યક્તિએ ધીમી તો ધીમી પરંતુ પ્રગતિ

કરવી જરૂરી છે.

પોતાની જાતનું આત્મ-નિરીક્ષણ દરેક વર્ષના અંતે કરવું જોઈએ જેથી તેના જે કોઈ તારણો મળ્યાં હોય તેને આધારે નવા વર્ષની પ્રતિજ્ઞાઓ (રેઝોલ્યુશન્સ)માં તેને સામેલ કરી શકાય. નીચે પ્રમાણેના સવાલો તમારી જાતને પૂછીને આ સમીક્ષા તમે કરી શકો અને તેના જવાબોની ચર્ચા માટે કોઈ એવી વ્યક્તિની સહાય લેવી જોઈએ જે તમારી જાત સાથે તમને છેતરપિંડી કરવા ન દે અને પૂરતી ચોકસાઈ રાખે.

અંગત સમીક્ષા માટે આત્મ-નિરીક્ષણ કરવાના સવાલો.

૧. આ વર્ષ માટે મેં જે લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવાનું નક્કી કર્યું હતું તે હાંસલ કર્યું ? (તમારા જીવનના મુખ્ય ધ્યેયના ભાગરૂપે તમારે ચોક્કસ વાર્ષિક લક્ષ્યાંકો સાથે કામ કરવું જોઈએ.)
૨. હું જેના માટે સક્ષમ છું તેવી શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાની સેવા મેં આપી છે, અથવા શું આ સેવામાં મેં કોઈ પણ રીતે સુધારો કર્યો છે?
૩. મારી ક્ષમતા પ્રમાણે શું મેં વધુમાં વધુ સેવા આપી છે?
૪. શું મારી વર્તાણૂક હંમેશાં સંવાદિતાપૂર્ણ અને સહકારયુક્ત રહી હતી?
૫. વિલંબવૃત્તિને કારણે શું મેં મારીક્ષમતા ઘટાડી છે, અને જો એવું હોય તો કેટલા પ્રમાણમાં?
૬. શું મેં મારું વ્યક્તિત્વ સુધાર્યું છે, જો હા, તો કેવી રીતે?
૭. શું મારી યોજનાઓ પૂરી કરવા માટે હું સતત પ્રયત્નશીલ રહ્યો હતો?
૮. શું દરેક પ્રસંગે મેં ઝડપથી અને મક્કમ નિર્ણયો લીધા હતા?
૯. છ પૈકી કોઈ એક અથવા વધુ ભયને કારણે મેં શું મારી કાર્યક્ષમતા ઘટવા દીધી હતી?
૧૦. શું હું વધારે પડતી કાળજી લેતો હતો અથવા બેદરકાર રહ્યો હતો?
૧૧. કામના સ્થળે મારા સહયોગીઓ સાથેના મારા સંબંધો સારા હતા કે ખરાબ? જો ખરાબ હતા તો તેમાં મારો વાંક આંશિક હતો કે પૂરેપૂરો?
૧૨. પ્રયાસોમાં બેધ્યાન રહીને શું મેં મારી કોઈ પણ શક્તિ-ક્ષમતા વેડફી નાખી હતી?
૧૩. શું તમામ વિષયો અંગે મારું મન ખુલ્લું હતું અને સહનશીલતા હતી?
૧૪. સેવા આપવા માટેની મારી ક્ષમતામાં મેં કેવી રીતે સુધારો કર્યો હતો?
૧૫. મારી કોઈ પણ પ્રકારની આદતમાં શું હું આત્યંતિક હતો?
૧૬. શું કોઈપણ પ્રકારનો અહંકાર મેં જાહેરમાં કે ખાનગીમાં વ્યક્ત કર્યો હતો ?
૧૭. મારા સહયોગીઓ પ્રત્યેનું મારું વર્તન શું એવું હતું જેથી તેઓ મને માન આપતા હતા?
૧૮. મારા અભિપ્રાયો અને નિર્ણયો ધારણાઓ ઉપર આધારિત હતા કે પછી સચોટ સમીક્ષા અને વિચાર આધારિત ?
૧૯. મારા સમય, ખર્ચા અને આવકનું આયોજન કરવાની ટેવનું મેં પાલન કર્યું હતું, અને આ આયોજનોમાં શું હું રૂઢિચુસ્ત રહ્યો હતો?
૨૦. નિરર્થક પ્રયાસોમાં મેં મારો એવો કેટલો સમય બગાડ્યો જેનો ઉપયોગ કદાચ હું વધુ લાભદાયી રીતે કરી શક્યો હોત?
૨૧. હું મારા સમયનું પુન: આયોજન કેવી રીતે કરી શકું તથા મારી આદતો કેવી રીતે સુધારી શકું જેથી આવતા વર્ષે વધુ કાર્યક્ષમ બની શકું?
૨૨. મારા અંતરઆત્માને મંજૂર ના હોય તેવી કોઈ વર્તાણૂક માટે શું મને ખેદ છે?

૨૩. મારી કામગીરી માટે મને જે વળતર મળતું હતું તેની સરખામણીમાં મેં કેવી રીતે વધુ પ્રમાણમાં અને વધુ સારી કામગીરી કરી?
૨૪. શું મેં કોઈની સાથે અન્યાય કર્યો હતો, અને જો હા, તો કેવી રીતે?
૨૫. મારી સેવાઓની ખરીદી જો મારે પોતાને જ કરવાની હોત તો શું આ ખરીદીથી મને સંતોષ થયો હોત ? (મારી દૃષ્ટિએ મારી પોતાની સેવા સંતોષજનક હતી ?)
૨૬. શું હું સાચા વ્યવસાયમાં જોડાયો છું, અને જો ના, તો કેમ નહિ?
૨૭. મારી સેવાઓ ખરીદનાર વ્યક્તિને શું મારી કામગીરીથી સંતોષ થયો છે, જો નથી થયો, તો શા માટે નથી થયો ?
૨૮. સફળતાના મૂળભૂત સિદ્ધાંતો અંગે મારું હાલનું રેટિંગ કેટલું ગણાય? (આ રેટિંગ યોગ્ય રીતે અને પ્રામાણિકતાથી કરો અને તેની તપાસ એવી હિંમતવાળી વ્યક્તિ પાસે કરાવો જે તેને ચોકસાઈથી કરી શકે.)

આ પ્રકરણ દ્વારા જે માહિતી આપવામાં આવી છે તે વાંચીને તથા તે યોગ્ય રીતે સમજી લીધા પછી તમે તમારી અંગત સેવાઓના માર્કેટિંગ માટે વ્યવહારુ યોજના ઘડી કાઢવા હવે તમે સજ્જ છો. આ પ્રકરણમાં તમને અંગત સેવાઓના વેચાણ માટે પ્રત્યેક આવશ્યક સિદ્ધાંતોની પૂરતી વિગતો મળશે જેમાં, લીડરશિપ માટેનાં મુખ્ય પરિબળો, લીડરશિપમાં નિષ્ફળતાનાં સર્વસામાન્ય કારણો, લીડરશિપ માટે તકના ક્ષેત્રોની માહિતી, જીવનની દરેક બાબતમાં નિષ્ફળતા મળવાનાં મુખ્ય કારણો તથા મહત્ત્વના સવાલો જેના આધારે તમે આત્મ-નિરીક્ષણ કરી શકો – વગેરેનો સમાવેશ થાય છે.

સચોટ માહિતીનું આ વિસ્તારપૂર્વક અને વિગતવાર વર્ણન કરવામાં આવ્યું છે કેમકે અંગત સેવાઓના માર્કેટિંગ દ્વારા સમૃદ્ધિ મેળવવા માગતા તમામ લોકો માટે એ આવશ્યક છે. જે લોકો મૂડી ગુમાવી ચૂક્યા છે તથા જે લોકોએ નાણાં કમાવાની શરૂઆત કરી છે તેમની પાસે મૂડીના બદલામાં અંગત સેવાઓ આપવા સિવાય બીજું કશું જ નથી, આથી શ્રેષ્ઠ લાભ માટે સેવાઓના માર્કેટિંગ માટે આવશ્યક વ્યવહારુ માહિતી તેમને ઉપલબ્ધ થાય તે જરૂરી છે.

અહીં જે માહિતી આપવામાં આવી છે તે સંપૂર્ણપણે આત્મસાત કરવાથી અને સમજવાથી વ્યક્તિગત સેવાઓના માર્કેટિંગ માટે મદદરૂપ થશે અને તેનાથી વ્યક્તિ વધુ સારી સમજ કેળવી શકશે તેમજ લોકોને યોગ્ય રીતે સમજવા સક્ષમ બનશે. આ માહિતી પર્સોનલ ખાતાના અધિકારીઓ, રોજગાર કચેરીઓના મૅનેજરો તથા કર્મચારીઓની પસંદગીની કામગીરી કરતા અન્ય અધિકારીઓ માટે અમૂલ્ય છે એટલું જ નહિ પરંતુ સંસ્થાના અસરકારક સંચાલન માટે તે મદદરૂપ થશે. આ નિવેદનમાં તમને જો કોઈ શંકા હોય તો આત્મ-નિરીક્ષણ માટેના ૨૮ સવાલોના જવાબો લખીને તેની સચ્ચાઈની ખાતરી કરી શકો છો.

ધનિક થવાની તકો વ્યક્તિને ક્યાં અને કેવી રીતે મળી શકે.

સમૃદ્ધિ મેળવવાના સિદ્ધાંતોની આપણે સમીક્ષા કરી છે ત્યારે સ્વાભાવિક સવાલ એ થાય કે, “આ સિદ્ધાંતો અમલમાં મૂકવા માટે વ્યક્તિને યોગ્ય તકો ક્યાં મળશે?” તો ચાલો આ બાબતની સમીક્ષા કરીએ અને જોઈએ કે નાની કે મોટી આર્થિક સફળતા મેળવવા માગતી હોય તેવી વ્યક્તિને અમેરિકા શું આપી શકે તેમ છે.

સૌ પહેલાં તો આપણે સૌએ એ યાદ રાખવું જોઈએ કે આપણે એવા દેશમાં રહીએ છીએ જ્યાં કાયદાનું પાલન કરનાર પ્રત્યેક નાગરિક વિચાર સ્વાતંત્ર્ય અને કામગીરીનું સ્વાતંત્ર્ય અનુભવે છે. દુનિયામાં આવું બીજે ક્યાંય નથી. આપણામાંના મોટા ભાગના લોકોએ આ સ્વતંત્રતાના ફાયદાઓની

નોંધ જ નથી લીધી. અન્ય દેશોની માર્યાદિત સ્વતંત્રતા સામે આપણી અમર્યાદ સ્વતંત્રતાની આપણે ક્યારેય સરખામણી જ કરી નથી.

અહીં આપણને વિચારોની સ્વતંત્રતા, શિક્ષણની પસંદગીની સ્વતંત્રતા, ધર્મની સ્વતંત્રતા, રાજકારણમાં સ્વતંત્રતા, બિઝનેસ કે વ્યવસાયની પસંદગીની સ્વતંત્રતા, કોઈપણ હેરાનગતિ વિના મિલકત મેળવવાની સ્વતંત્રતા, રહેઠાણનું સ્થળ પસંદ કરવાની સ્વતંત્રતા, લગ્નની સ્વતંત્રતા, તમામ વંશના લોકો માટે સમાન તક મારફત સ્વતંત્રતા, એક રાજ્યમાંથી બીજા રાજ્યમાં જવાની સ્વતંત્રતા, ખોરાકની પસંદગીની સ્વતંત્રતા તથા અમેરિકાના પ્રમુખપદ સહિત જીવનમાં કોઈપણ ધ્યેય નક્કી કર્યું હોય તે હાંસલ કરવાની સ્વતંત્રતા મળેલી છે.

બીજા ઘણા પ્રકારની સ્વતંત્રતા અમેરિકનોને મળેલી છે, પરંતુ આ યાદી પરથી તમને સૌથી મહત્ત્વની બાબતોનો ખ્યાલ આવી શકશે. આ બાબતો શ્રેષ્ઠ તકો માટે આવશ્યક છે. સ્વતંત્રતાના આ તમામ લાભ સીધેસીધા નજરે પડે છે કેમ કે અમેરિકા એકમાત્ર એવો દેશ છે જે તેના નાગરિકોને આટલા મોટા પ્રમાણમાં સ્વતંત્રતાઓ આપે છે.

આ વ્યાપક સ્વતંત્રતાને કારણે અમેરિકનોને જે આશીર્વાદ મળ્યા છે તેની હવે વાત કરીએ. ઉદાહરણ તરીકે એક સરેરાશ અમેરિકન પરિવાર (અર્થાત સરેરાશ આવક ધરાવનાર પરિવાર) અને તકની આ ભૂમિ પર એ પરિવારના દરેક સભ્યને મળતા લાભ જોઈએ.

અ. ખોરાક. - વિચાર અને કામગીરીની સ્વતંત્રતા પછી જીવનની ત્રણ મૂળભૂત જરૂરિયાતો - ખોરાક, કપડાં અને મકાન આવે.

સ્વતંત્રતાના વ્યાપને કારણે સરેરાશ અમેરિકન પરિવારને વિશ્વમાં ગમે ત્યાં ઉપલબ્ધ હોય તેવો તેમની પસંદગીનો ખોરાક ઘરે બેઠા મળી શકે છે અને તે પણ તેમની ખર્ચ કરી શકવાની શક્તિ મુજબ.

બ. મકાન - રહેઠાણ. આ પરિવાર સુવિધાયુક્ત એપાર્ટમેન્ટમાં રહે છે જ્યાં વીજળી, ગૅસ અને હીટર જેવી પ્રાથમિક સુવિધાઓ ઉપલબ્ધ છે.

બ્રેકફાસ્ટ માટે તેઓ ઈલેક્ટ્રિક ટોસ્ટરમાં ટોસ્ટ બનાવે છે જેનો ખર્ચ સાવ નજીવો છે. એપાર્ટમેન્ટ સાફ કરવા વેક્યુમ સ્વીપર છે તે પણ વીજળીથી ચાલે છે. રસોડામાં અને બાથરૂમમાં ચોવીસે કલાક ગરમ અને ઠંડા પાણીની સુવિધા છે. વીજળીથી સંચાલિત રેફ્રિજરેટરમાં ખોરાક ઠંડો રાખી શકે છે. સરળતાથી વાપરી શકાય તેવા વીજળીના સાધનોથી પત્ની પોતાના વાળની માવજત કરે છે, કપડા ધૂએ છે અને ઈસ્ત્રી પણ કરે છે. પતિ ઈલેક્ટ્રિક મશીનથી દાઢી કરે છે, અને તેઓ રેડિયો કે ટેલિવિઝન ઉપર ચોવીસે કલાક દુનિયાભરનું મનોરંજન માણી શકે છે.

આ એપાર્ટમેન્ટમાં અન્ય સુવિધાઓ પણ છે, પરંતુ ઉપરની યાદી પરથી અમેરિકામાં આપણે જે સ્વતંત્રતાનો અનુભવ કરીએ છીએ તેનો નક્કર પુરાવો મળી શકશે.

ક. કપડાં - વસ્ત્રો. અમેરિકામાં કોઈપણ જગ્યાએ સરેરાશ જરૂરિયાત ધરાવતી મહિલાને તેને અનુરૂપ કપડાં મળી રહે છે અને તેનો વાર્ષિક ખર્ચ ૪૦૦ ડૉલર કરતાં ઓછો આવે છે, જ્યારે એક સરેરાશ પુરુષ આના કરતાં પણ ઓછી રકમમાં પોતાની વસ્ત્રોની જરૂરિયાત સંતોષી શકે છે.

અહીં માત્ર ત્રણ મૂળભૂત જરૂરિયાતો - ખોરાક, કપડાં અને રહેઠાણનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે. એક સરેરાશ અમેરિકન નાગરિક દિવસના આઠ કલાક કામ કરીને પ્રામાણિક (વાજબી) પ્રયાસોના બદલામાં અન્ય ઘણા વિશેષાધિકાર અને લાભ મેળવી શકે છે.

એક સરેરાશ અમેરિકનને તેની મિલકતોની સલામતીનો અધિકાર મળેલો છે જે દુનિયાના બીજા કોઈ દેશમાં નથી. તે તેના વધારાના નાણાં બેંકમાં મૂકી શકે છે અને તેની સામે તેને એવી ખાતરી મળે છે કે તેનું રક્ષણ સરકાર કરશે અને તે પરત કરવામાં બેંક નિષ્ફળ જશે તો સરકાર પરત કરશે. અમેરિકી નાગરિક એક રાજ્યમાંથી બીજા રાજ્યમાં જવા માગે તો તેણે કોઈ પાસપોર્ટની કે કોઈની પરવાનગીની

જરૂર નથી. તેને જ્યારે ઈચ્છા થાય ત્યારે જઈ શકે અને પરત આવી શકે. ઉપરાંત, તે તેની આર્થિક સ્થિત મુજબ ટ્રેનમાં, ખાનગી વાહનમાં, બસમાં, વિમાનમાં કે પછી જહાજમાં મુસાફરી કરવા મુક્ત છે.

આ તમામ આશીર્વાદ પાછળનું 'રહસ્ય'

રાજકારણીઓ મત માગતા હોય ત્યારે તેઓ સ્વતંત્ર અમેરિકા વિશે વાતો કરતા હોય છે, પરંતુ આ 'સ્વતંત્રતા' ક્યાંથી મળી અને કેવા પ્રકારની છે તેની સમીક્ષા માટે તેઓ ભાગ્યે જ સમય કાઢે છે. મહેનત કરવામાં કોઈ આળસ નહિ હોવાને કારણે, કોઈ રોષ વ્યક્ત નહિ કરવાનો હોવાને કારણે તથા કોઈ છૂપા હેતુઓ નહીં હોવાને કારણે હું આ રહસ્યમય અને ભારે ગેરસમજ ભરેલી 'કોઈક' બાબતની સમીક્ષા કરી શક્યો છું. આ બાબતે જઅમેરિકાના પ્રત્યેક નાગરિકને વધારે આશીર્વાદ, ધનિક થવાની વધારે તકો તથા દરેક પ્રકારની વધુ સ્વતંત્રતા આપી છે જે કદાચ બીજા કોઈ દેશમાં ઉપલબ્ધ નથી.

આ અદૃશ્ય શક્તિના સ્રોતની તથા તેના પ્રકારની સમીક્ષા કરવાનો મને અધિકાર છે કેમ કે આ શક્તિ-તાકાત ઊભી કરનાર અને હવે તેની જાળવણી કરનાર ઘણા લોકોને હું પચાસ વર્ષ કરતાં વધુ સમયથી ઓળખું છું.

માનવજાત માટે ફાયદાકારક આ રહસ્યમયી ચીજનું નામ છે – કેપિટલ- મૂડી.

કેપિટલમાં માત્ર નાણાંનો સમાવેશ નથી થતો પરંતુ ખાસ કરીને અત્યંત સુઆયોજિત, બુદ્ધિશાળી માણસોનો જૂથનો આમાં સમાવેશ થાય છે. એ લોકોએ પ્રજાને લાભ થઈ શકે અને તેની સાથે સાથે પોતાને પણ નફો મળી શકે એવી સક્ષમ રીતે નાણાંના ઉપયોગના રસ્તા અને સાધનો વિકસાવ્યાં છે.

આ જૂથમાં વિજ્ઞાનીઓ, શિક્ષણશાસ્ત્રીઓ, કેમિસ્ટ, સંશોધકો, બિઝનેસ સમીક્ષકો, પબ્લિસિટીના માણસો, પરિવહનના નિષ્ણાતો, એકાઉન્ટન્ટ, વકીલો, ડૉક્ટરો તથા ઉદ્યોગ અને વ્યવસાયના તમામ ક્ષેત્રોમાં વિશેષ જાણકારી ધરાવતાં સ્ત્રી-પુરુષોનો સમાવેશ થાય છે. તેમણે સાહસનાં નવાં ક્ષેત્રો શોધ્યાં છે અને સફળ પ્રયોગો કર્યા છે. તેઓ કૉલેજો, હૉસ્પિટલ, સરકારી શાળાઓને દાન આપે છે, સારા રસ્તા બનાવે છે, અખબારો પ્રકાશિત કરેછે, સરકારનો મોટા ભાગનો ખર્ચ ચૂકવે છે તથા માનવજાતની પ્રગતિ માટેની બીજી અનેક બાબતોની કાળજી લે છે. ટૂંકમાં, મૂડીવાદીઓ નાગરિક જીવનના બ્રેઈન-આધાર છે કેમ કે શિક્ષણ, જાગૃતિ તેમજ માનવ પ્રગતિનું સમગ્ર માળખું એ જ પૂરું પાડે છે.

બૌદ્ધિક પ્રતિભા વિનાના નાણાં હંમેશા જોખમી હોય છે. માનવસમાજ માટે તેનો યોગ્ય ઉપયોગ થાય તે અત્યંત આવશ્યક છે.

સુઆયોજિત મૂડીનું મહત્ત્વ સમજવા માટે એક સરળ ઉદાહરણ જોઈએ જેમાં મૂડીની સહાય વિના તમારા માથે તમારા પરિવારને એક સાદો બ્રેકફાસ્ટ આપવાની જવાબદારી છે.

ચા મેળવવા માટે જો તમારે ચીન અથવા ભારત જવું પડે. આ બંને દેશો અમેરિકાથી ઘણા દૂર છે. તમે શ્રેષ્ઠ તરવૈયા ના હો તો ત્યાં જઈને પરત આવતાં તમે થાકી જાઓ. આ પછી પણ તમારી સમક્ષ એક વધુ સમસ્યા ઊભી હશે. દરિયો તરી જવાની તમારામાં શારીરિક ક્ષમતા હોય તો પણ તમે નાણાં ક્યાંથી લાવશો?

ખાંડ મેળવવા માટે તમારે છેક ક્યુબા સુધી તરીને જવું પડશે અથવા ઉતાહ સુધી ચાલવું પડશે. આ પછી પણ તમે કદાચ ખાંડ લીધા વિના પરત આવશો, કેમકે ખાંડના ઉત્પાદન માટે આયોજિત પ્રયાસ અને નાણાં જરૂરી છે. એ ખાંડ તૈયાર કરવા માટેની પ્રક્રિયા, તેનું પરિવહન કરવાની અને અમેરિકામાં કોઈપણ જગ્યાએ બ્રેકફાસ્ટના ટેબલ ઉપર તે પહોંચાડવાની સમસ્યાઓ તો યથાવત્ છે.

તમે કોઈપણ નજીકના ફાર્મમાંથી ઈંડા સરળતાથી મેળવી શકો, પરંતુ એ માટે પણ તમારે છેક

ફ્લોરિડા જઈને પરત આવવા ખૂબ ચાલવું પડશે.

તમારે ઘઉંની બ્રેડ માટે છેક કાનસાસ સુધી અથવા ઘઉં પકવતા અન્ય કોઈ રાજ્ય સુધી ચાલીને જવું પડશે.

ડ્રાય સિરિઅલ તો બ્રેકફાસ્ટના મેન્યુમાંથી રદ જ કરવી પડશે કેમકે તાલીમ પામેલા માણસો અને યોગ્ય મશીનરી વિના તે મળી નહિ શકે. આ બધા માટે મૂડી જોઈએ.

થોડો આરામ લઈને તમારે કેળાં લેવા દક્ષિણ અમેરિકા તરીને જવું પડશે, અને ચાલતાં ચાલતાં પરત આવતાં તમારે નજીકના ફાર્મમાંથી બટર અને ક્રીમ લેવાં પડશે. આટલું કર્યા પછી તમે તમારા પરિવાર સાથે બેસીને બ્રેકફાસ્ટનો 'આનંદ' લઈ શકશો.

આ બધું વિચિત્ર લાગે છે ને?! આપણે ત્યાં જો કેપિટાલિસ્ટીક - મૂડીવાદી વ્યવસ્થા ના હોત તો ખોરાકની આ સાદી ચીજો મેળવવા માટે ઉપર જણાવી એટલી મહેનત કરવી પડત.

આપણા જીવનનો મૂળભૂત આધાર - મૂડી.

એક સીધો સાદો બ્રેકફાસ્ટ તમારા સુધી પહોંચે તે માટે રેલવે માર્ગો તથા જહાજોના નિર્માણ અને જાળવણી માટે જે રકમની જરૂર પડે તે એટલી મોટી છે કે સામાન્ય વ્યક્તિ તેની કલ્પના પણ ના કરી શકે. તેના માટેલાખો-કરોડો ડૉલર જોઈએ, એટલું જ નહીં, પરંતુ સાથે જહાજો અને ટ્રેનોના સંચાલન માટે ખૂબ મોટી સંખ્યામાં તાલીમ પામેલા લોકોની પણ જરૂર પડે. મૂડીવાદી અમેરિકામાં પરિવહન એ આધુનિક નાગરિક જીવનની જરૂરિયાતોનો માત્ર એક હિસ્સો છે. આ બધું દૂરથી લાવવું પડે તે પહેલાં માર્કેટ માટે આપણી જમીનમાં જ કંઈક ઉગાડવું પડે અથવા તેનું ઉત્પાદન કરવું પડે. આ માટેનાં સાધનો, મશીનરી, સ્પર્ધા, માર્કેટિંગ તેમજ લાખો સ્ત્રી-પુરુષોના વેતન માટે વધુ લાખો ડૉલર જોઈએ.

જહાજો અને રેલવેના પાટા જમીનમાંથી બહાર આવીને આપોઆપ કામ નથી કરતા. નાગરિક જીવનની જરૂરિયાતના જવાબમાં આ બધું મળ્યું છે અને તેના માટે શ્રમ કરવો પડ્યો છે, કલ્પનાશીલતાને કામે લગાડીને શ્રદ્ધા, ઉત્સાહ અને નિર્ણયશક્તિની મદદથી આ લોકોએ મથામણ કરી છે. આ લોકો મૂડીપતિ- મૂડીવાદી તરકે ઓળખાય છે. તેઓ નિર્માણ કરવાની તેમજ ઉપયોગી સેવાની ઈચ્છાશક્તિ ધરાવે છે. આ રીતે નફો કમાય છે અને ધનિક બને છે. એ લોકો સેવા આપે છે જેના વિના નાગરિકજીવન શક્ય નથી અને તેના દ્વારા અત્યંત સમૃદ્ધ થાય છે.

આ બાબતને સરળ અને સમજી શકાય તે રીતે કહું તો, આ મૂડીવાદીઓ જાતે મહેનત કરીને આગળ આવેલા લોકો છે જેમના વિશે રસ્તાઓ પર ભાષણ કરનારા લોકો ઘણું બોલતા હોય છે. આ લોકો એ જ માણસો છે જેમના માટે રૂઢિચુસ્તો, ભ્રષ્ટાચારીઓ, અપ્રામાણિક રાજકારણીઓ તથા લાંચ લેતા મજૂર નેતાઓ 'લૂંટફાટ કરનારા' અથવા 'વૉલ સ્ટ્રીટ' જેવા શબ્દો વાપરતા હોય છે.

હું કોઈ વ્યક્તિઓ કે અર્થતંત્રની કોઈ વ્યવસ્થાની વિરુદ્ધ કે તરફેણમાં બ્રિફ રજૂ નથી કરતો.

આ પુસ્તકનો હેતુ – એ હેતુ જેના માટે મેં ૫૦ વર્ષ કરતાં વધુ સમય આપ્યો છે – છે જાણકારી-જ્ઞાન રજૂ કરવાનો. અહીં સૌથી વિશ્વાસપાત્ર ફિલૉસૉફી રજૂ કરવાનો આશય છે જેના આધારે વ્યક્તિ પોતાની ઈચ્છા મુજબ ધનિક થઈ શકે.

મેં અહીં મૂડીવાદી પદ્ધતિના આર્થિક ફાયદાની સમીક્ષા કરી છે, જેનો હેતુ એ દર્શાવવાનો છે કે,

૧. જેઓ સમૃદ્ધ થવા માગતા હોય તેમણે એવી વ્યવસ્થા-સિસ્ટમને માન્ય રાખીને સ્વીકારવી પડશે જે નાના કે મોટા પાયે ધનવાન થવાના તમામ ઉપાયો પર નિયંત્રણ ધરાવે છે.

૨. રાજકારણીઓ તથા લોકોની લાગણીઓને ઉશ્કેરનારા લોકો દ્વારા જે રજૂ કરવામાં આવે છે તેથી વિરુદ્ધનું ચિત્ર રજૂ કરવા માગું છું. આવા લોકો આયોજિત મૂડી જાણે કે કોઈ ઝેરી

તત્ત્વ હોય એવો ઉલ્લેખ કરીને પોતાના દ્વારા ઊભી કરવામાં આવતી સમસ્યાઓને ઈરાદાપૂર્વક ઢાંકી દે છે.

આ મૂડીવાદી દેશ છે. મૂડીનો ઉપયોગ કરીને તેનો વિકાસ કરવામાં આવ્યો છે. સ્વતંત્રતા અને તકનો અધિકાર હોવાનો દાવો કરનાર આપણે, ધનિક બનવા માગતા આપણે એ વાત સારી રીતે જાણીએ છીએ કે આયોજિત મૂડીએ જો આ બધા લાભ આપણને આપ્યા ના હોત તો આપણે ધનિક પણ ના થઈ શકત અને કોઈ તકો પણ ના મળત.

સમૃદ્ધિ મેળવવાની અને કાનૂની રીતે તે ટકાવી રાખવાની એકમાત્ર પદ્ધતિ ઉપયોગી કામગીરી કરવાની છે. એવી કોઈ સિસ્ટમ નથી જ્યાં લોકો માત્ર સંખ્યાના આધારે, અથવા કોઈ પણ એક સ્વરૂપમાં મહેનત-કામગીરી કર્યા વિના કાનૂની રીતે સંપત્તિ મેળવી શકે.

સંપત્તિ માટેની તમારી તકો

સંપત્તિ મેળવવા માટેની તમામ સ્વતંત્રતા અને તમામ તક અમેરિકા પૂરી પાડે છે, અને કોઈ પણ પ્રામાણિક વ્યક્તિ તે મેળવી શકે છે. વ્યક્તિ રમત રમવા જાય ત્યારે તે માટેની યોગ્ય જગ્યા શોધે છે, એ જ નિયમ સ્વાભાવિક રીતે સંપત્તિ મેળવવા માટે પણ લાગુ પડી શકે.

તમે સમૃદ્ધ થવા માગતા હો તો એ હકીકતને પણ ધ્યાનમાં લેજો કે આ દેશમાં પુષ્કળ સંભાવનાઓ છે અને નાગરિકો પણ એટલા સમૃદ્ધ છે કે મહિલાઓ માત્ર લિપસ્ટિક અને કૉસ્મેટિક્સ પાછળ વર્ષે પાંચ લાખ ડૉલરખર્ચી નાખે છે.

તમે સમૃદ્ધ થવા માગતા હો તો એ હકીકત પણ ધ્યાનમાં લેજો કે આ દેશ વર્ષે દહાડે સિગારેટ પાછળ લાખો ડૉલર ફૂંકી મારે છે.

આ એ જ દેશ છે જ્યાં લોકો ફૂટબૉલ, બેઝબૉલ અને એવી અન્ય રમતો પાછળ સ્વેચ્છાએ લાખો ડૉલરનો ખર્ચ કરે છે.

એ પણ યાદ રાખો કે સમૃદ્ધિ મેળવવાના સ્રોતોનો આ પ્રારંભ છે. આ તો માત્ર બહુ થોડી વૈભવી અને જીવનજરૂરી ના ગણાય તેવી ચીજોનો જ ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે. પરંતુ યાદ રહે કે આ બધી જ ચીજોના ઉત્પાદન,પરિવહન અને માર્કેટિંગ પાછળ લાખો સ્ત્રી-પુરુષોને નિયમિત રીતે રોજગારી મળે છે, અને એ જ લોકો વૈભવી ચીજો અને જરૂરિયાતો પાછળ મુક્તપણે ખર્ચ પણ કરે છે.

અહીં ખાસ યાદ રાખવા જેવી વાત એ છે કે આ તમામ વ્યાપારી પ્રવૃત્તિઓ અને અંગત સેવાઓની પાછળ તમને કદાચ સમૃદ્ધ થવાની કોઈ તક મળી આવશે. આ તબક્કે જ અમેરિકાની સ્વતંત્રતા તમારી મદદે આવશે.આ બધા વ્યવસાય કરવા માટે પ્રયાસો કરતાં તમને કે બીજા કોઈને કોઈ રોકનાર નથી. જો કોઈનામાં શ્રેષ્ઠ કુશળતા, તાલીમ, અનુભવ હશે તો તે ખૂબ ધનિક થઈ શકશે. જે લોકો એટલા નસીબદાર નહીં હોય તેમને ઓછી માત્રામાં સમૃદ્ધિ મળશે. કોઈપણ વ્યક્તિ સામાન્ય શ્રમ કરીને જીવન પસાર કરી શકે.

તો, મુદ્દો આ જ છે.

તમારી સામે તકો પડેલી છે. આગળ આવો, તમે જે ઈચ્છો તે પસંદ કરો, તમારી પોતાની યોજના ઘડો, એ યોજનાને અમલમાં મૂકો અને તે પાર પાડવા સતત પ્રયાસ કરો. 'મૂડીવાદી' અમેરિકા બાકીનું કામ તમારા માટે કરી દેશે. તમે તેના ઉપર ભરોસો રાખી શકો છો – મૂડીવાદી અમેરિકા દરેક વ્યક્તિને ઉપયોગી સેવા કરવાની તક આપે છે અને એ સેવાના પ્રમાણમાં નાણાં આપવાની ખાતરી પણ આપે છે.

આ 'સિસ્ટમ' કોઈને તેના અધિકારથી વંચિત કરતી નથી, પરંતુ કશું જ નહિ કરવાના બદલામાં તે કોઈ વળતર આપે નહિ અને આપી શકે નહિ, કેમકે આ સિસ્ટમ પોતે અર્થતંત્રના કાયદાથી બંધાયેલી છે. આ અર્થતંત્ર કેસિસ્ટમ સામે કંઈક આપ્યા વિના બધું મેળવી લેવાની વૃત્તિને માન્ય પણ નથી રાખતી અને

લાંબો સમય તે ચલાવી લેવા પણ નથી માગતી.



સફળતાને
કોઈ ખુલાસાની
જરૂર નથી
*
નિષ્ફળતા માટે
કોઈ બહાનાં
ચાલતાં નથી

૮
નિર્ણય

વિલંબવૃત્તિનું રહસ્ય
ધનવાન થવાનું સાતમું પગલું

જીવનમાં નિષ્ફળ ગયેલાં ૨૫,૦૦૦ કરતાં વધુ સ્ત્રી-પુરુષોની સમીક્ષા ઉપરથી સ્પષ્ટ થયું છે કે નિષ્ફળતાના મુખ્ય ૩૧ કારણોમાં નિર્ણયશક્તિના અભાવનું કારણ સૌથી ટોચ ઉપર હતું.

ત્વરિત નિર્ણયથી વિરુદ્ધની સ્થિતિ એટલે વિલંબવૃત્તિ. આ એક સર્વસામાન્ય દુશ્મન છે અને તેના ઉપર દરેકે વિજય મેળવવો પડે.

તમે આ પુસ્તક વાંચી લેશો અને તેમાં જણાવેલા સિદ્ધાંતોને અમલમાં મૂકવા તૈયાર હશો ત્યારે ઝડપી અને મક્કમ નિર્ણયો કરવાની તમારી ક્ષમતા ચકાસવાની તમને તક મળશે.

લાખો ડૉલરની મિલકત સાથે ધનિક બનેલા અનેક લોકોની સમીક્ષા કરવામાં આવી તો એ હકીકત જાણવા મળી કે તેમને તત્કાળ નિર્ણયો લેવાની આદત હતી. તેમણે લીધેલા નિર્ણયોમાં જો ફેરફાર કરવાની જરૂરિયાત ઊભી થાય તો એ ફેરફાર ખૂબ ધીમેથી કરતા. આથી વિરુદ્ધ જે લોકો સંપત્તિ મેળવવામાં નિષ્ફળ ગયા છે તેવા લોકો નિર્ણય લેવામાં ઘણો વિલંબ કરતા અને ત્યાર પછી વારંવાર અને ખૂબ ઝડપથી નિર્ણયો બદલી પણ નાખતા.

હેનરી ફૉર્ડની અસાધારણ લાક્ષણિકતાઓ પૈકી એક લાક્ષણિકતા ઝડપથી અને મક્કમ નિર્ણયો કરવાની તેમની આદત હતી અને એ નિર્ણયો નાછૂટકે બદલતા. ફોર્ડની આ લાક્ષણિકતા એટલી સ્પષ્ટપણે દેખાતી કે તેને કારણે તેમની છાપ જિદ્દી વ્યક્તિ તરીકેની પડી ગઈ હતી. આ લાક્ષણિકતાને કારણે જ તેમના તમામ સલાહકારો અને અનેક ગ્રાહકોએ મોડલ-ટી (વિશ્વની સૌથી વિચિત્ર દેખાતી) કારનું ઉત્પાદન બંધ કરવાની અનેક વિનંતી કરી છતાં ફૉર્ડે તેનું ઉત્પાદન ચાલુ રાખ્યું હતું.

પોતાના નિર્ણયમાં ફેરફાર કરવામાં ફૉર્ડે કદાચ ઘણો લાંબો સમય લીધો હતો, પરંતુ આ ઘટનાની બીજી બાજુ એ છે કે છેવટે નાછૂટકે તેમણે આ કારનું મોડલ બદલવાનો નિર્ણય લીધો ત્યાં સુધીમાં તેમણે પુષ્કળ નાણાં કમાઈ લીધાં હતાં. એ વાતમાં શંકા નથી કે પોતાના નિર્ણયની મક્કમતાની આદતને કારણે ફૉર્ડ જિદ્દી ગણાતા હતા, પરંતુ નિર્ણય લેવામાં વિલંબ કરવો અને તેને તત્કાળ બદલી નાખવાની વૃત્તિ કરતાં આ લાક્ષણિકતા વધારે સારી કહેવાય.

જાતે નિર્ણયો લેવા માટેની ટિપ્સ

મોટા ભાગના લોકો પોતાની જરૂરિયાત મુજબ નાણાં મેળવવામાં નિષ્ફળ જતા હોવાનું મુખ્ય

કારણ એ છે કે તેઓ સામાન્ય રીતે બીજા લોકોના અભિપ્રાયોથી સરળતાથી પ્રભાવિત થઈ જતા હોય છે. આવા લોકો અખબારો અને ગોસિપ કરનારા પડોશીઓને પોતાના વતી વિચાર કરવાની પરવાનગી આપી દે છે. અભિપ્રાયો એ પૃથ્વી પરની સૌથી સસ્તી ચીજ છે. દરેક જણ જાતજાતના અભિપ્રાયો ધરાવતા હોય છે અને એ સ્વીકારવા તૈયાર હોય એવા દરેકને તે આપવા તત્પર હોય છે. તમે કોઈ નિર્ણય કરો ત્યારે આવા અભિપ્રાયોથી જો પ્રભાવિત થઈ જશો તો તમને કોઈ પણ કામગીરીમાં સફળતા નહિ મળે અને એથી વિશેષ તમારી ઈચ્છાને સમૃદ્ધિમાં તબદીલ કરવાનું તમારું સ્વપ્ન રોળાઈ જશે.

જો તમે બીજા લોકોના અભિપ્રાયોથી પ્રભાવિત થશો તો વાસ્તવમાં તમારી પોતાની કોઈ ઈચ્છા જ નહિ રહે.

અહીં જે સિદ્ધાંતો જણાવવામાં આવ્યા છે તેને અમલમાં મૂકવાનું શરૂ કરો ત્યારે તમારી પોતાની જ વાત સાંભળો અને તમારા પોતાના નિર્ણયો કરો, તથા તેને અનુસરો. તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથ સિવાય કોઈને વિશ્વાસમાં ના લેશો અને આ જૂથની પસંદગીમાં પણ એટલી કાળજી રાખજો કે તેઓ તમારા ધ્યેય પ્રત્યે પૂરા સંવેદનશીલ હોય અને સંવાદિતા રાખતા હોય.

આ જૂથમાં ન હોય તેવા નજીકના મિત્રો અને સગાં-સંબંધીઓ અજાણપણે મોટા ભાગે 'અભિપ્રાયો' આપતાં હોય છે અને ક્યારેક હાંસી પણ ઉડાવતા હોય છે. હજારો સ્ત્રી-પુરુષો જીવનભર લઘુતાગ્રંથિથી પીડાતાં હોય છે,કેમ કે કેટલાક અજ્ઞાની લોકો તેમના 'અભિપ્રાયો' અથવા હાંસી ઉડાવવાની વૃત્તિથી બીજાનો વિશ્વાસ તોડી નાખતા હોય છે.

તમારી પાસે તમારું પોતાનું બ્રેઈન અને મન છે. તેનો ઉપયોગ કરો અને પોતાના નિર્ણયો જાતે લો. નિર્ણય લેતાં પહેલાં જો તમારે કોઈ હકીકતો કે માહિતીની જરૂર હોય તો એ બધું તમારો હેતુ જાહેર કર્યા વિના ચૂપચાપ મેળવી લો.

પોતાનાં છીછરા જ્ઞાનનો દેખાડો કરતા લોકોની વૃત્તિ એવી હોય છે કે તેઓ વધારે જાણે છે એવી છાપ ઊભી કરે. આવા લોકો અતિશય બોલ-બોલ કરતા હોય છે અને ભાગ્યે જ કોઈનું સાંભળતા હોય છે. જો તમારે ઝડપી નિર્ણયો કરવાની આદત પાડવી હોય તો તમારી આંખો અને કાન ખુલ્લા રાખો અને મોં બંધ રાખો. જે લોકો વધારે પડતું બોલતા હોય છે તેઓ ભાગ્યે જ બીજું કંઈ કરતા હોય છે. તમે જો સાંભળ્યા કરતાં વધારે બોલશો તો તમે અનેક તકોથી વંચિત રહી જશો એટલું જ નહીં, પરંતુ તમે તમારી યોજનાઓ અને હેતુઓ એવા લોકો સમક્ષ ખુલ્લા કરી દેશો જેઓ તમને હરાવવા તત્પર હોય છે કેમકે વાસ્તવમાં તેમને તમારી ઈર્ષા થતી હોય છે.

એ પણ યાદ રાખો કે જાણકાર વ્યક્તિની હાજરીમાં તમે બોલવાનું શરૂ કરી દેશો ત્યારે તમારી પાસે કેટલું જ્ઞાન છે અથવા નથી તે સીધેસીધું વ્યક્ત થઈ જશે. વાસ્તવિક જ્ઞાન સામાન્ય રીતે નમ્રતા અને મૌન મારફત વ્યક્ત થતું હોય છે.

એ હકીકત ધ્યાનમાં રાખો કે તમે જેની સાથે સંકળાયેલા છો એ દરેક વ્યક્તિ તમારી જેમ જ ધનવાન થવાની તક શોધતી હોય છે. જો તમે તમારી યોજનાઓ વિશે ખુલ્લેઆમ બોલ્યા કરશો તો અન્ય વ્યક્તિ તમારી પહેલાં જ એ યોજના અમલમાં મૂકી દેશે અને તમને તમારા ધ્યેયમાં પાછળ રાખી દેશે.

આમ હવે તમે સૌથી પહેલાં તો તમારું મોં બંધ રાખવાનો અને આંખ તથા કાન ખુલ્લા રાખવાનો નિર્ણય લો.

આ સલાહનું અનુકરણ કરવાનું તમને યાદ રહે તે માટે નીચે પ્રમાણેનું વિધાન કાગળ ઉપર મોટા અક્ષરે લખો અને એવી જગ્યાએ મૂકો જ્યાં તમે તેને દરરોજ જોઈ શકો: "દુનિયાને જાણ કરો કે તમે શું કરવા માગો છો,પરંતુ પહેલાં એ કરી બતાવો."

આ જ બાબત બીજા શબ્દોમાં આ રીતે કહી શકાય, ''વાતો નહિ પણ માણસનું કામ બોલે છે.''

સ્વતંત્રતા કે મૃત્યુનો આધાર એક નિર્ણય ઉપર

નિર્ણયોનું મૂલ્ય કેટલું છે તેનો આધાર એ નિર્ણય લેવા માટે દર્શાવેલી હિંમત ઉપર છે. જીવનના આધાર બની ગયેલા મહાન નિર્ણયો લેતી વખતે લોકોએ ભારે જોખમ ઉઠાવ્યા હતા. એવા નિર્ણયો તેમના મૃત્યુ માટે પણ જવાબદાર બન્યા હતા.

લિંકને અશ્વેત લોકોને બંધનોમાંથી – ગુલામીથી મુક્ત કરવા માટે ઘોષણા કરવાનો નિર્ણય લીધો ત્યારે તેઓ સારી રીતે જાણતા હતા કે તેમના આ પગલાંથી હજારો મિત્રો અને રાજકીય ટેકેદારો તેમનાથી વિમુખ થઈ જશે.

સૉક્રેટિસે પોતાની અંગત માન્યતાઓ સાથે સમાધાન કરવાને બદલે ઝેર ભરેલો પ્યાલો પીવાનો નિર્ણય કર્યો એ ભારે હિંમતભર્યો નિર્ણય હતો. તેમના આ પગલાંએ ત્યાર પછીના હજારો વર્ષ પછી જન્મ લેનાર લોકોને વિચાર અને વાણીની સ્વતંત્રતાનો અધિકાર અપાવ્યો હતો.

જનરલ રૉબર્ટ ઈ. લીએ દક્ષિણના હિતમાં યુનિયન સાથે છેડો ફાડવાનો નિર્ણય લીધો તે હિંમતભર્યો નિર્ણય હતો, કેમ કે તેઓ જાણતા હતા કે તેને કારણે કદાચ તેમણે પોતે બલિદાન આપવું પડશે એટલું જ નહિ, પરંતુ બીજા અનેક લોકોના જીવ પણ જઈ શકે છે.

એ ૫૬ માણસોએ ફાંસીના જોખમની પણ પરવા ન કરી

કોઈ પણ અમેરિકી નાગરિકને લાગેવળગે છે ત્યાં સુધી સૌથી મહાન નિર્ણય ચાર જુલાઈ ૧૭૭૬ના રોજ ફિલાડેલ્ફિયામાં લેવામાં આવ્યો હતો. તે દિવસે ૫૬ માણસોએ એક દસ્તાવેજ ઉપર હસ્તાક્ષર કર્યા હતા. તેઓ સારી રીતે જાણતા હતા કે તેમના આ પગલાંથી તમામ અમેરિકી નાગરિકોને સ્વતંત્રતા મળશે અથવા તમામ ૫૬ વ્યક્તિઓએ ફાંસીના માંચડે લટકી જવું પડશે.

તમે આ પ્રખ્યાત દસ્તાવેજ વિશે સાંભળ્યું છે, પરંતુ તેની પાછળ રહેલી વ્યક્તિગત સિદ્ધિની મહાન વાત તમે કદાચ સમજી શક્યા નથી.

આ ઐતિહાસિક નિર્ણયની તારીખ આપણને બધાને યાદ છે, પણ એ નિર્ણય માટે કેવી હિંમતની જરૂર હતી એ વાત બહુ ઓછા સમજે છે. આપણો ઈતિહાસ જે રીતે શીખવવામાં આવ્યો છે તે આપણને યાદ છે, આપણને તારીખો યાદ છે અને જે લોકોએ સંઘર્ષ કર્યો હતો તેમના નામો જાણીએ છીએ, આપણને વેલી ફોર્ગ અને યોર્કટાઉન વિશે ખબર છે, આપણને જ્યોર્જ વૉશિંગ્ટન અને લોર્ડ કોર્નવેલિસ અંગે માહિતી છે. પરંતુ આ નામો, તારીખો અને સ્થળોની પાછળ રહેલાં વાસ્તવિક પરિબળો વિશે આપણે ભાગ્યે જ કશું જાણીએ છીએ. વૉશિંગ્ટનનાં લશ્કરી દળો યોર્કટાઉન પહોંચ્યાં તેના ઘણા સમય પહેલાં જે અદશ્ય શક્તિએ સ્વતંત્રતાનો પાયો નાખી દીધો હતો તેના વિશે આપણે સાવ જ ઓછું જાણીએ છીએ.

પૃથ્વી પરની તમામ પ્રજા માટે સ્વાતંત્ર્યના નવાં ધોરણો સ્થાપિત કરનાર રાષ્ટ્રના જન્મ અને તેની આઝાદી માટે જવાબદાર અસાધારણ શક્તિનો ઈતિહાસકારોએ સહેજપણ ઉલ્લેખ કર્યો નથી એ મોટી કરુણતા છે. એ કરુણતા એટલા માટે કહેવાય કે જીવનની મુશ્કેલીઓ ઉપર વિજય મેળવનાર એવી પ્રત્યેક વ્યક્તિ દ્વારા પોતાની અંદર રહેલી શક્તિનો ઉપયોગ થવો જોઈએ અને તેના બદલામાં જે કિંમત માગવામાં આવે તે ચૂકવવા જીવનને ફરજ પાડે છે.

આ શક્તિને જન્મ આપનાર ઘટનાક્રમ ઉપર ચાલો નજર નાખીએ. વાતનો પ્રારંભ પાંચમી માર્ચ ૧૭૭૦ના રોજ બોસ્ટનમાં એક ઘટનાથી થાય છે. બ્રિટિશ સૈનિકો શેરીઓમાં પેટ્રોલિંગ કરી રહ્યા હતા અને તેમની હાજરીથી નાગરિકોને ખુલ્લેઆમ ડરાવી રહ્યા હતા. સ્થાનિક નાગરિકોએ તેમની વચ્ચે આ રીતે શસ્ત્રો સાથે ફરતા લોકો સામે નારાજગી વ્યક્ત કરી. તેઓ ખુલ્લેઆમ નારાજગી વ્યક્ત કરવા

લાગ્યા એટલું જ નહીં, પરંતુ માર્ચિંગ કરી રહેલા સૈનિકો ઉપર પથ્થરો અને ગાળો વરસાવવાનું શરૂ કર્યું. બ્રિટિશ દળના અધિકારીએ નાગરિકો ઉપર બેરહેમીથી તૂટી પડવાનો આદેશ નહોતો આપ્યો ત્યાં સુધી આ બધું ચાલતું રહ્યું.

ભારે ઘર્ષણ થયું અને તેમાં ઘણા લોકો માર્યા ગયા તથા અનેક ઘવાયા. આ ઘટનાથી એટલો બધો અસંતોષ જાગ્યો કે કોઈ નક્કર પગલાં લેવાના હેતુથી (અગ્રણી નાગરિકોની બનેલી) પ્રોવિન્સિયલ એસેમ્બલીની બેઠક બોલાવવામાં આવી. એ એસેમ્બલીના બે સભ્યો – જ્હોન હેનકૉક તથા સેમ્યુઅલ એડમ્સ અત્યંત હિંમતપૂર્વક બોલ્યા અને જાહેર કર્યું કે તમામ બ્રિટિશ સૈનિકોને બોસ્ટનમાંથી હાંકી કાઢવા માટે કોઈક પગલાં લેવા પડશે.

આ બાબત યાદ રાખો – બે વ્યક્તિઓએ કરેલા નિર્ધારને જ કદાચ સાચી રીતે સ્વતંત્રતાનો પ્રારંભ કહી શકાય, એ સ્વતંત્રતા જેના મીઠાં ફળ હાલ અમેરિકાને મળે છે. એ પણ યાદ રાખો કે આ બે વ્યક્તિનો નિર્ણય શ્રદ્ધા અને હિંમતપૂર્વકનો હતો કેમકે તેમાં જોખમ રહેલું હતું.

સભા બરખાસ્ત થઈ તે પહેલાં સેમ્યુઅલ એડમ્સની પ્રતિનિધિ તરીકે નિમણૂક થઈ. તેમણે પ્રાંતીય ગવર્નર હચિસન સાથે વાતચીત કરીને બ્રિટિશ દળો પાછાં ખેંચવાની માગણી કરવાની હતી.

તેમની વિનંતી મંજૂર રાખવામાં આવી અને દળોને બોસ્ટનમાંથી હટાવી લેવામાં આવ્યા, પરંતુ પ્રકરણ અહીં પૂરું થયું નહોતું. તેનાથી એવી સ્થિતિનું નિર્માણ થવાનું હતું જેના લીધે નાગરિકજીવનનો આખો પ્રવાહ બદલાઈ જવાનો હતો.

માસ્ટર માઈન્ડની રચના

આ સમગ્ર ઘટનાક્રમમાં રિચાર્ડ હેનરી લી મહત્ત્વનું પરિબળ બની ગયા કેમકે તેમણે અને સેમ્યુઅલ એડમ્સે પત્રવ્યવહાર દ્વારા નિયમિત સંપર્ક રાખ્યો. પોતપોતાના પ્રાન્તમાં પ્રજા કલ્યાણને લગતી તેમની ચિંતા અને અપેક્ષાઓ એકબીજા સમક્ષ વ્યક્ત કરી. આ પ્રથાનો આધાર લઈ એડમ્સને એવો વિચાર આવ્યો કે ૧૩ કૉલોની વચ્ચે પત્રો દ્વારા પરસ્પર સંપર્ક જાળવવાથી તેમની સમસ્યાઓના સંદર્ભમાં જે સહકારની અત્યંત આવશ્યક્તા છે તે સાધી શકાશે. બોસ્ટનમાં સૈનિકો સાથે ઘર્ષણ થયાના બે વર્ષ પછી (માર્ચ ૧૭૭૨માં) એડમ્સે પ્રત્યેક કૉલોની-પ્રાન્તમાં એક કોરસ્પોન્ડન્સ કમિટી રચવાની દરખાસ્ત દ્વારા આ આઈડિયા રજૂ કર્યો. આ દરખાસ્ત મુજબ દરેક કૉલોનીમાં એક નિશ્ચિત કોરસ્પોન્ડન્ટની નિમણૂક કરવી જેથી, ''બ્રિટિશ અમેરિકાની કૉલોનીઓના કલ્યાણ માટે મૈત્રીપૂર્ણ સહકાર સાધી શકાય.''

આ એક એવા સંગઠનનો પ્રારંભ હતો જેની ભવિષ્યની તાકાત તમને અને મને સ્વતંત્રતા અપાવવાની હતી. માસ્ટર માઈન્ડની રચના થઈ ગઈ હતી. તેમાં એડમ્સ, લી તથા હેનકૉકનો સમાવેશ થતો હતો.

કોરસ્પોન્ડન્સ કમિટીની રચના થઈ. અલગ અલગ પ્રાન્તના નાગરિકો બોસ્ટનના નાગરિકોની જેમ જ અસંગઠિત રીતે બ્રિટિશ સૈનિકો સામે લડત ચલાવતા હતા, પરંતુ તેનાથી તેમને કોઈ લાભ થતો નહોતો. તેમની વ્યક્તિગત ફરિયાદોને એક માસ્ટર માઈન્ડ હેઠળ લાવવામાં આવી નહોતી. એડમ્સ, હેનકૉક અને લી એકઠા નહોતા થયા ત્યાં સુધી બ્રિટિશરોની ચુંગાલમાંથી કાયમી છુટકારો મેળવવા માટે કોઈ જૂથે સંગઠિત થઈને તમામ તાકાત એકઠી કરવાનો મક્કમ નિર્ણય લીધો નહોતો.

બીજી તરફ બ્રિટિશરો પણ કંઈ શાંત બેઠા નહોતા. તેઓ પણ કોઈ યોજના કરી રહ્યા હતા અને પોતાની રીતે માસ્ટર માઈન્ડ બનાવી રહ્યા હતા. તેમની પાસે આ બધા માટે નાણાં અને સંગઠિત સૈન્યદળ હતું.

ઈતિહાસ બદલી નાખનારો નિર્ણય.

ક્રાઉને (બ્રિટિશ રાજા) મેસાચ્યુસેટ્સના ગવર્નર પદેથી હચિસનને હટાવી ગેગની નિમણૂક કરી દીધી. નવા ગવર્નરે પહેલી કામગીરી સેમ્યુઅલ એડમ્સને સંદેશો પાઠવવાની કરી. એડમ્સને ડરાવીને તેમની પ્રવૃત્તિઓ બંધ કરવા જણાવ્યું.

ગેગ દ્વારા મોકલવામાં આવેલા મેસેન્જર કર્નલ. ફ્રેન્ટોન અને એડમ્સ વચ્ચે જે વાતચીત થઈ તે અહીં રજૂ કરવાથી જે ઘટનાક્રમ બન્યો તે વધારે સારી રીતે સમજી શકાશે:

કર્નલ ફ્રેન્ટોન : ''ગવર્નર ગેગ દ્વારા તમને, એડમ્સને આશ્વાસન આપવાની મને સત્તા આપવામાં આવી છે કે ગવર્નર પાસે તમને સંતોષ થાય તેવા ફાયદા કરાવી આપવાની સત્તા છે (એડમ્સને લાંચ આપવાનો પ્રયાસ),એ માટે શરત એ છે કે તમે સરકારનાં પગલાં સામેનો તમારો વિરોધ છોડી દો. સર, તમને ગવર્નરની એ સલાહ છે કે હિઝ મેજેસ્ટી પ્રત્યે હવે વધુ અસંતોષ વ્યક્ત ના કરશો. તમારી વર્તણૂક એ પ્રકારની છે જેથી એક્ટ ઑફ હેનરી એઈટની કલમો હેઠળ તમને દંડ થઈ શકે છે. આ કલમ હેઠળ વ્યક્તિઓને રાષ્ટ્રદ્રોહના આરોપસર કેસ ચલાવવા માટે પ્રાન્તના ગવર્નરની ભલામણથી ઈંગ્લૅન્ડ મોકલી શકાય છે. પરંતુ, તમે તમારી રાજકીય પ્રવૃત્તિ બદલીને મોટા પ્રમાણમાં અંગત લાભ મેળવશો એટલું જ નહીં, પરંતુ રાજા સાથે સમાધાન કરી શકશો.''

સેમ્યુઅલ એડમ્સ પાસે બે નિર્ણયો લેવાની પસંદગી હતી. તેઓ વિરોધ છોડીને અંગત લાંચ લઈ શક્યા હોત, અથવા વિરોધ ચાલુ રાખીને ફાંસીનું જોખમ ઉઠાવવાનું હતું.

દેખીતી રીતે એડમ્સ માટે એ સમય ત્વરિત નિર્ણય કરવાનો હતો, તેમના નિર્ણયથી તેમના જીવનનું જોખમ હતું. એડમ્સે કર્નલ ફ્રેન્ટોન પાસે ખાતરી માગી કે પોતે જે જવાબ આપે તે યથાવત્ શબ્દોમાં ગવર્નર સુધી પહોંચવા જોઈએ.

એડમ્સે જવાબ આપ્યો : ''તો પછી તમે ગવર્નર ગેગને કહી શકો છો કે મેં ઘણા સમય પહેલાં જ રાજાઓના રાજા સાથે સમાધાન સાધી લીધું છે. કોઈ અંગત લાભ મને મારી દેશદાઝથી અલગ નહિ કરી શકે. અને ગવર્નર ગેગને કહેજો કે સેમ્યુઅલ એડમ્સની તેમને સલાહ છે કે અત્યંત નારાજ પ્રજાની લાગણીઓનું હવે તેઓ અપમાન ના કરે.''

ગવર્નર ગેગને એડમ્સનો આ આકરો સંદેશો મળ્યો તે સાથે તેઓ રાતાપીળા થઈ ગયા અને તત્કાળ એક ઘોષણા જારી કરી દીધી જેમાં લખ્યું હતું, ''આ સાથે હું હિઝ મેજેસ્ટીના નામે એવા તમામ લોકોને માફી આપવાની ઑફર કરું છું અને વચન આપું છું જેઓ તત્કાળ તેમનાં શસ્ત્રો હેઠાં મૂકીને તેમની ફરજો ઉપર પાછા વળે. માફીના આ લાભ માત્ર બે વ્યક્તિ – સેમ્યુઅલ એડમ્સ અને જહોન હેનકૉકને નહિ મળે જેમના અપરાધ અત્યંત દુષ્ટ પ્રકારના છે અને યથાયોગ્ય સજા સિવાય તેમના માટે બીજી કોઈ વિચારણા થઈ શકે તેમ નથી.''

કોઈને કદાચ એવું લાગે કે એડમ્સ અને હેનકૉક બરાબરના ફસાઈ ગયા. પરંતુ ઉશ્કેરાયેલા ગવર્નરની ધમકીને પગલે આ બંને માણસોને વધુ એક નિર્ણય લેવાની ફરજ પડી. એ નિર્ણય પણ એટલો જ જોખમી હતો.તેમણે તત્કાળ પોતાના પ્રખર ટેકેદારોની એક ગુપ્ત બેઠક બોલાવી. આ બેઠક શરૂ થઈ ગયા પછી એડમ્સે દરવાજાને તાળું મારી દીધું, ચાવી પોતાના ખિસ્સામાં મૂકી અને ત્યાં હાજર તમામને જણાવ્યું કે તમામ નાગરિકોની એક સભા બોલાવવી આવશ્યક છે અને આ સભા બોલાવવા માટે કોઈ નિર્ણય ના લેવાય ત્યાં સુધી આ રૂમમાંથી કોઈ બહાર જઈ શકશે નહીં.

એ તબક્કે ભારે ઉત્તેજના વ્યાપી ગઈ. કેટલાક લોકોએ આવા આક્રમક વલણના સંભવિત જોખમો જણાવ્યા, તો કેટલાકે રાજાની વિરુદ્ધમાં આવો મક્કમ નિર્ણય કરવા પાછળના ડહાપણ અંગે ગંભીર આશંકાઓ વ્યક્તકરી. એ રૂમમાં લૉક થયેલા પૈકી માત્ર બે વ્યક્તિઓ હેનકૉક અને એડમ્સ ભયથી મુક્ત હતા, તેમને નિષ્ફળતાની સંભાવના જણાતી નહોતી. તેમની માનસિક શક્તિના પ્રભાવથી અન્ય લોકો એ વાતે સંમત થયા કે કોરસ્પોન્ડન્સ કમિટી મારફત પાંચમી સપ્ટેમ્બર, ૧૭૭૪ના રોજ પ્રથમ

કોન્ટિનેન્ટલ કૉંગ્રેસની બેઠક માટે વ્યવસ્થા કરવી.

આ તારીખ યાદ રાખો. ચાર જુલાઈ, ૧૭૭૬ કરતાં આ તારીખ વધારે મહત્ત્વની છે. કોન્ટિનેન્ટલ કોંગ્રેસ યોજવા માટે જો નિર્ણય લેવામાં ન આવ્યો હોત તો સ્વતંત્રતાની ઘોષણા ઉપર હસ્તાક્ષર ન થઈ શક્યા હોત.

નવી કૉંગ્રેસની પ્રથમ બેઠક મળે તે પહેલાં દેશના એક જુદા પ્રાન્તમાં અન્ય એક નેતાએ તીવ્ર વેદના સાથે "સમરી વ્યૂ ઑફ ધ રાઈટ્સ ઑફ બ્રિટિશ અમેરિકા" (બ્રિટિશ અમેરિકાના અધિકારોના મુખ્ય મુદ્દા) પ્રકાશિત કર્યો. આ નેતા વર્જિનિયા પ્રાન્તા થોમસ જેફરસન હતા. હેનકૉક અને એડમ્સના સંબંધો જેમ તેમના ગવર્નર સાથે તંગ હતા એ જ રીતે વર્જિનિયાના ગવર્નર લોર્ડ ડનમોર સાથે જેફરસનના સંબંધો પણ વણસેલા હતા.

જેફરસનના પ્રખ્યાત 'સમરી ઑફ રાઈટ્સ'નું પ્રકાશન થયું તે પછી તરત જ તેમને જણાવવામાં આવ્યું કે નામદાર રાજાની સરકાર વિરુદ્ધ રાજદ્રોહ બદલ તેમની સામે કામ ચાલી શકે છે. આ ધમકીને પગલે જેફરસનના સાથીદારો પૈકી એક પેટ્રિક હેનરીએ હિંમતપૂર્વક નિવેદન કર્યું તેમણે છેલ્લે જે વિધાન કર્યું તે કાયમી યાદગાર નિવેદન ગણી શકાય. તેમણે કહ્યું, "જો આ રાષ્ટ્રદ્રોહ હોય તો તેની મહત્તમ સજા કરો."

આ માણસોએ શાસન, સત્તા, લશ્કરી તાકાત અને નાણાં વિના કૉલોનીઓના ભાવિ માટે પ્રભાવશાળી વિચાર રજૂ કર્યો હતો. પ્રથમ કોન્ટિનેન્ટલ કૉંગ્રેસ સાથે શરૂ થયેલી આ બેઠકો બે વર્ષ સુધી નિયમિત સમયાંતરે મળતી રહી. છેવટે સાતમી જૂન, ૧૭૭૬ની આવી એક બેઠકમાં રિચાર્ડ હેનરી લી ઊભા થયા અને અધ્યક્ષને સંબોધીને એસેમ્બલીમાં આ પ્રમાણે ઠરાવ રજૂ કર્યો:

"સજ્જનો, હું ઠરાવ રજૂ કરું છું કે આ સંયુક્ત કૉલોનીઓ મુક્ત અને સ્વતંત્ર રાજ્યો હોવા જોઈએ, તેમને બ્રિટિશ ક્રાઉનના તમામ અંકુશોથી મુક્ત કરવા જોઈએ અને તેમના અને ગ્રેટ બ્રિટન વચ્ચેના તમામ રાજકીય સંપર્કો સંપૂર્ણપણે બરખાસ્ત કરવા જોઈએ."

સૌથી યાદગાર નિર્ણય.

લી દ્વારા રજૂ થયેલા આ ક્રાંતિકારી ઠરાવની અત્યંત ઉગ્રપણે ચર્ચા થઈ. એ ચર્ચા એટલી લાંબી ચાલી કે તેઓ ધીરજ ગુમાવવા લાગ્યા. છેવટે ઘણા દિવસો સુધી દલીલો થયા પછી તેઓ ફરી ઊભા થયા અને સ્પષ્ટ –મક્કમ અવાજે જાહેર કર્યું, "પ્રમુખશ્રી, આપણે ઘણા દિવસો સુધી આ મુદ્દાની ચર્ચા કરી. આપણી પાસે આ એકમાત્ર ઉપાય છે. તો શા માટે આપણે તેમાં વિલંબ કરવો જોઈએ ? શા માટે હજુ ચર્ચા કરવી જોઈએ ? ચાલો આજના સુંદર દિવસે અમેરિકન રીપબ્લિકને જન્મ આપીએ. તેનો ઉદય થવા દો, વિનાશ અને કબજો કરવા માટે નહીં, પરંતુ શાંતિ અને કાયદાની પુન: સ્થાપના માટે."

તેમના આ ઠરાવ ઉપર આખરી મતદાન થાય તે પહેલાં લીના પરિવારમાં કોઈની ગંભીર બીમારીને કારણે તેમણે વર્જિનિયા પરત જવું પડ્યું. પરંતુ જતા પહેલાં તેઓ તેમની કામગીરી તેમના મિત્ર થોમસ જેફરસનને સોંપતા ગયા. જેફરસને ઠરાવની તરફેણમાં પગલાં ના લેવાય ત્યાં સુધી સંઘર્ષ કરવાની ખાતરી આપી. આ પછી તરત જ કૉંગ્રેસના પ્રેસિડેન્ટે (હેનકૉક) સ્વતંત્રતાની ઘોષણા તૈયાર કરવાની સમિતિના અધ્યક્ષ તરીકે જેફરસનની નિમણૂક કરી.

સમિતિએ ભારે મહેનત બાદ એક દસ્તાવેજ તૈયાર કર્યો. તેનો અર્થ એ હતો કે કૉંગ્રેસ દ્વારા તેનો સ્વીકાર થાય અને ગ્રેટ બ્રિટન સાથેની લડાઈ કોલોનીઓ હારી જાય તો એ ઠરાવ તેના ઉપર હસ્તાક્ષર કરનાર દરેક માણસ માટે ડેથ વૉરન્ટ (મૃત્યુનું ફરમાન) બની જાય. આવી શક્યતા પૂરી હતી.

દસ્તાવેજ તૈયાર થઈ ગયો અને ૨૮ જૂને તેનો મૂળ મુસદ્દો કોંગ્રેસ સમક્ષ વાંચવામાં આવ્યો. ત્યાર પછી ઘણા દિવસો સુધી તેના ઉપર ચર્ચા થઈ, તેમાં ફેરફારો થયા અને તેને આખરી સ્વરૂપ આપવામાં

આવ્યું. ચાર જુલાઈ, ૧૭૭૬ના રોજ થોમસ જેફરસન એસેમ્બલી સમક્ષ ઊભા થયા અને લેખિત સ્વરૂપનો સૌથી મહત્ત્વનો નિર્ણય કોઈપણ જાતના ભય વિના વાંચ્યો.

"માનવીય ઘટનાઓના સમયગાળામાં અલગ અલગ પ્રજા માટે એકબીજાને બાંધી રાખતાં રાજકીય બંધનોથી મુક્ત થવાનું જરૂરી બની જાય, અને અલગ તથા સમાન સ્તરે પૃથ્વી પરની સત્તામાંથી કુદરતના કાયદા અને ઈશ્વરે તેમને આપેલું પોતાનું સ્થાન મેળવવું પડે છે, ત્યારે માનવજાતના સન્માન માટે જરૂરી છે કે અલગ થવા માટે ફરજ પાડતા હોય તેવાં કારણો જાહેર કરવાં જોઈએ."

જેફરસને વક્તવ્ય પૂરું કર્યું ત્યારે એ ઠરાવ ઉપર મત લેવાયા, તેનો સ્વીકાર થયો અને ૫૬ લોકોએ તેના પર હસ્તાક્ષર કર્યા. એ દરેક જણ આ રીતે પોતાનું નામ લખીને પોતાનું જીવન જોખમમાં મૂકતા હતા. એ નિર્ણય સાથે એક એવો દેશ અસ્તિત્વમાં આવ્યો જે માનવજાતને હંમેશ માટે નિર્ણયો કરવાનો વિશેષાધિકાર આપવાનો હતો.

સ્વતંત્રતાની ઘોષણા થઈ ત્યાં સુધીની ઘટનાઓની સમીક્ષા કરો અને એ મુદ્દો સમજી લો કે હાલ વિશ્વના તમામ દેશોમાં ભારે માન અને પ્રચંડ તાકાત ધરાવતા આ દેશનો જન્મ ૫૬ માણસોના માસ્ટર માઈન્ડ દ્વારા લેવામાં આવેલા નિર્ણયથી થયો હતો. એ હકીકતની ખાસ નોંધ લો કે તેમના આ નિર્ણયને કારણે વૉશિંગ્ટનનાં લશ્કરી દળોને સફળતા મળી હતી, કેમ કે એ નિર્ણયનો આત્મા તેમની સાથે લડનાર પ્રત્યેક સૈનિકના હૃદયમાં વસી ગયો હતો અને તેણે જ નિષ્ફળતાનો સ્વીકાર ન કરનાર એક આધ્યાત્મિક શક્તિ તરીકે કામગીરી કરી હતી.

એ વાતની પણ (અંગત ફાયદા સાથે) નોંધ લો કે જે શક્તિએ આ દેશને સ્વતંત્રતા અપાવી છે તે આત્મબળની શક્તિ હતી અને તેનો ઉપયોગ દરેક વ્યક્તિએ કરવો જોઈએ. આ પુસ્તકમાં જે સિદ્ધાંતો વર્ણવવામાં આવ્યાછે તેના જ લક્ષણો આ શક્તિમાં છે. સ્વતંત્રતાની ઘોષણાની આખી વાતમાં આ છ સિદ્ધાંતો અલગ તારવવા અઘરા નથી :- ઈચ્છા, નિર્ણય, શ્રદ્ધા, સતત પ્રયાસ, માસ્ટર માઈન્ડ અને વ્યવસ્થિત આયોજન.

તમારે શું જોઈએ છે તે જાણો અને લગભગ એ તમને મળશે.

આ સમગ્ર ફિલૉસૉફી દરમિયાન તમે એક વાતની નોંધ લઈ શકશો કે વિચારને જો મક્કમ ઈચ્છાનું પીઠબળ મળે તો તે વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં પરિવર્તિત થાય છે. ઉપરની વાત તેમજ યુનાઈટેડ સ્ટેટ્સ સ્ટીલ કૉર્પોરેશનની રચનાની વાતમાં તમે એક સચોટ પદ્ધતિનું ચોક્કસ વર્ણન જોઈ શકશો જેના આધારે વિચારને વિસ્મયકારક રીતે પરિવર્તિત કરી શકાય છે.

આ પદ્ધતિનું રહસ્ય શોધતી વખતે કોઈ ચમત્કાર ન શોધશો કેમકે તે નહીં મળે. તમને માત્ર કુદરતના સનાતન નિયમો જ જાણવા મળશે. આ નિયમો એવી દરેક વ્યક્તિને મળી શકે એમ છે જેનામાં તેનો ઉપયોગ કરવાની શ્રદ્ધા અને હિંમત હોય. તેનો ઉપયોગ દેશની સ્વતંત્રતા માટે થઈ શકે અથવા ધનવાન થવા માટે થઈ શકે.

જે લોકો ઝડપથી અને મક્કમ નિર્ણયો લે છે તેઓ પોતાને શું જોઈએ છે તે જાણતા હોય છે, અને લગભગ તે મેળવતા હોય છે. જીવનના દરેક ક્ષેત્રમાં લીડર હોય તે ઝડપી અને મક્કમ નિર્ણય લેતા હોય છે. તેઓ લીડર હોવાનું મુખ્ય કારણ એ જ છે. જે વ્યક્તિના શબ્દો અને પગલાં નિશ્ચિત દિશાનાં હોય તેમના માટે માર્ગ કરી આપવાની આ દુનિયાને આદત છે.

અનિર્ણાયકતાની આદત સામાન્ય રીતે યુવાન અવસ્થામાં શરૂ થાય છે. યુવાન જ્યારે સ્કૂલ, હાઈસ્કૂલ અને કૉલેજમાં જાય ત્યારે કોઈ ચોક્કસ હેતુની ગેરહાજરીમાં આ અનિર્ણાયકતા કાયમી સ્વરૂપ ધારણ કરી લેતી હોય છે.

કોઈ વિદ્યાર્થી જો પોતાનો વ્યવસાય પસંદ કરે તો તેમાં પણ અનિર્ણાયકતાની આદત તેની સાથે

રહે છે. સામાન્ય રીતે એવું બનતું હોય છે કે યુવક શિક્ષણ પૂરું કરે પછી જે કામ મળે તે સ્વીકારી લેતો હોય છે. જે પહેલું સ્થાન મળે ત્યાં જ તે બેસી જાય છે કેમકે તે અનિર્ણાયકતાનો ભોગ બનેલો હોય છે. નોકરી કરતા પ્રત્યેક ૧૦૦ માણસો પૈકી ૯૮ લોકો પોતે જે સ્થાને છે ત્યાં હોવાનું કારણ માત્ર એટલું છે કે તેમનામાં મક્કમ નિર્ણય શક્તિ,આયોજન અને એમ્પલોયર કેવી રીતે પસંદ કરવા તેની જાણકારીનો અભાવ હોય છે.

નિર્ણયની મક્કમતા માટે હંમેશાં હિંમત જોઈએ, ક્યારેક ઘણી વધારે હિંમત જોઈએ. સ્વતંત્રતાની ઘોષણા ઉપર સહી કરનારા ૫૬ લોકોએ તેમના એ નિર્ણય દ્વારા પોતાના જીવન દાવ ઉપર મૂક્યા હતા. જે વ્યક્તિ કોઈ ચોક્કસ જૉબ માટે મક્કમ નિર્ણય કરે અને તે માટે કોઈપણ ભોગ આપવા તૈયાર થાય તેણે એ નિર્ણય માટે જીવન જોખમમાં નથી મૂકવું પડતું, પણ વાસ્તવમાં પોતાની આર્થિક સ્વતંત્રતા માટે દાવો કરે છે. જે વ્યક્તિ આયોજનન કરે અને ચોક્કસ માગણી ન કરે તો તેને આર્થિક સ્વતંત્રતા, સમૃદ્ધિ, ઈચ્છિત વ્યવસાય તથા પ્રોફેશનલ હોદ્દો મળતો નથી. જે રીતે સેમ્યુઅલ એડમ્સે કોલોનીઓ માટે આઝાદીની ઈચ્છા કરી એ જ ભાવનાથી કોઈ વ્યક્તિ જો ધનવાન બનવાની ઈચ્છા કરે તો તેને સમૃદ્ધિ ચોક્કસ મળે છે.





પર્સિસ્ટન્સ - ધ્યેય માટે સતત પ્રયત્ન

શ્રદ્ધા જગાવવા નિરંતર પ્રયાસ જરૂરી
સમૃદ્ધિ તરફનું આઠમું પગલું

ધનવાન થવા માટેની ઈચ્છાને સાકાર કરવાની પ્રક્રિયા દરમિયાન હાર માન્યા વિના ધ્યેય માટે સતત પ્રયત્ન કર્યા કરવો એ આવશ્યક પરિબળ છે. આ સતત પ્રયાસનો આધાર ઈચ્છાશક્તિ ઉપર રહેલો છે.

આત્મબળ અને ઈચ્છાને જો યોગ્ય રીતે એકઠા કરવામાં આવે તો તે અત્યંત મજબૂત જોડી બને છે. જે લોકો અત્યંત ધનવાન થયા છે તેમના માટે સામાન્ય રીતે નિષ્ઠુર-નિર્મમ અને ક્યારેક નિર્દય તરીકેની છાપ ઊભી થયેલી હોય છે. પરંતુ મોટા ભાગે તેમના વિશે આ બધી ગેરસમજો હોય છે. વાસ્તવમાં તેમનામાં સંકલ્પશક્તિ – મજબૂત મનોબળ હોય છે. આ સાથે તેમની ઈચ્છા અને ધ્યેયપ્રાપ્તિ માટે સતત પ્રયત્ન કરવાની તૈયારી હોય છે.

મોટા ભાગના લોકો પહેલી નિષ્ફળતા મળે તે સાથે જ પોતાના ધ્યેય અને હેતુઓને છોડી દઈ ફગાવી દેવા તૈયાર હોય છે. બહુ ઓછા લોકો તમામ પ્રકારના અવરોધો છતાં પોતાનો ધ્યેય સિદ્ધ ના થાય ત્યાં સુધી આગળ જવા મક્કમ હોય છે.

'પર્સિસ્ટન્સ' શબ્દનો ભલે કોઈ ભવ્ય અર્થ થતો નથી, પરંતુ તેની ગુણવત્તા માણસને પોલાદ જેવી મજબૂતી આપે છે.

ધનવાન થવાની પ્રક્રિયામાં સામાન્ય રીતે આ ફિલૉસૉફીના તમામ ૧૩ પરિબળો સામેલ છે. આ સિદ્ધાંતો સમજાવા જ જોઈએ અને જે લોકો સમૃદ્ધિ મેળવવા માગતા હોય એ તમામે તેનો એકધારો અમલ કરવો જોઈએ.

તમે પર્સિસ્ટન્સ છો કે નહિ ?

આ પુસ્તકમાં જે જ્ઞાન આપવામાં આવ્યું છે તેનો ઉપયોગ કરવાના ઈરાદા સાથે જો તમે વાંચતા હો તો બીજા પ્રકરણમાં જે છ સ્ટેપ જણાવવામાં આવ્યાં છે તેને અનુસરવાનો પ્રારંભ કરશો ત્યારે તમે સતત પ્રયત્નમાં –પર્સિસ્ટન્સમાં માનો છો કે નહિ તે જાણવા મળશે. પ્રત્યેક ૧૦૦માંથી બે વ્યક્તિએ જીવનમાં નિશ્ચિત ધ્યેય નક્કી કર્યો હોય છે અને તે હાંસલ કરવા નિશ્ચિત યોજના બનાવી હોય છે. આ બે પૈકી તમે એક હો તો અલગ વાત છે, પરંતુ એવું ના હોય અને બાકીના ૯૮માં તમારો સમાવેશ થતો હશે તો તમે આ સૂચનાઓ વાંચીને બાજુ પર મૂકી દેશો અને ફરી તમારા રોજિંદા ઘટનાક્રમમાં ગોઠવાઈ

જશો. સૂચનાઓને અનુસરવાનો તમે ક્યારેય પ્રયત્ન નહિ કરો.

હકીકત તો એ છે કે નિષ્ફળતાના મુખ્ય કારણોમાં પર્સિસ્ટન્સનો અભાવ પણ એક કારણ છે. વળી, હજારો લોકો સાથેના અનુભવ પરથી પુરવાર થયું છે કે મોટા ભાગના લોકોમાં પર્સિસ્ટન્સનો અભાવ એ એક સર્વસામાન્ય નબળાઈ હોય છે. જોકે, આ નબળાઈને પ્રયત્નો દ્વારા દૂર કરી શકાય છે. પર્સિસ્ટન્સની ખામી દૂર કરવાનો આધાર વ્યક્તિની ઈચ્છાશક્તિ કેટલી પ્રબળ છે તેના ઉપર છે.

પ્રત્યેક સિદ્ધિનો પ્રારંભ ઈચ્છાથી થાય છે. આ વાત હંમેશાં ધ્યાનમાં રાખજો. નબળી ઈચ્છાઓનાં પરિણામો નબળાં મળે છે. જેમ અગ્નિ સાવ નાનો હોય તો તેની ગરમી પણ સાવ ઓછી હોય છે. જો તમારામાં પર્સિસ્ટન્સનો અભાવ હોય તો એ નબળાઈ દૂર કરવા ઈચ્છાનો મોટો અગ્નિ પ્રજ્વલિત કરવો પડે.

આ પુસ્તક છેવટ સુધી વાંચવાનું ચાલુ રાખો, પછી બીજા પ્રકરણમાં પાછા જાવ અને છ સ્ટેપમાં આપવામાં આવેલી સૂચનાઓનું તત્કાળ પાલન કરવાની શરૂઆત કરી દો. એ સૂચનાઓનું પાલન કરવાની તમારી આતુરતાના આધારે નક્કી થશે કે તમે ખરેખર ધનિક બનવા માગો છો કે નહીં ! જો તમને એવું લાગે કે આ સૂચનાઓ સાથે તમારે કશી લેવા દેવા નથી તો તેનો અર્થ એ કે તમે 'ધનવાન બનવા માટે સભાન' નથી. તમે ધનિક બની શકશો એવી તમને ખાતરી થાય તે પહેલાં વાસ્તવમાં તમારે આવી સભાનતા કેળવવી જરૂરી છે.

નદીઓનું પાણી જેમ દરિયા તરફ ખેંચાય છે એ જ રીતે જે લોકો ધનિક બનવા સજ્જ હોય તેમના તરફ નસીબ ખેંચાતું હોય છે.

જો તમને એવું લાગતું હોય કે તમે પર્સિસ્ટન્સમાં નબળા છો તે 'પાવર (શક્તિ)' અંગેના પ્રકરણમાં આપવામાં આવેલી સૂચનાઓ ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો, તમારી આસપાસ 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથ તૈયાર કરો અને એજૂથના સભ્યોના સહકારભર્યા પ્રયાસોથી તમે પર્સિસ્ટન્સ વિકસાવી શકશો. ઑટોસજેશન – આત્મસંકલ્પ તથા અજાગ્રત મન – સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ અંગેનાં પ્રકરણોમાં તમને પર્સિસ્ટન્સ વિકસાવવાની વધારાની સૂચનાઓ ઉપલબ્ધ થશે. તમારી ઈચ્છાનું સ્પષ્ટ ચિત્ર તમારા સબકૉન્સિયસ માઈન્ડ ઉપર અંકિત ના થાય ત્યાં સુધી આ પ્રકરણોમાં આપવામાં આવેલી સૂચનાઓનું પાલન કરો. આટલું કર્યા પછીતમે ક્યારેય પ્રયત્ન કરવાની ઈચ્છાશક્તિ અર્થાત પર્સિસ્ટન્સની નબળાઈ નહીં અનુભવો.

તમે ઊંઘમાં હો કે જાગ્રત અવસ્થામાં પરંતુ તમારું સબકૉન્સિયસ - અજાગ્રત મન સતત કાર્યરત હોય છે.

તમે નાણાંને મહત્ત્વ આપો છો કે ગરીબીને?

નિયમોના અમલ માટે ક્યારેક ક્યારેક આકસ્મિક પ્રયાસો કરવાથી તમને કોઈ ફાયદો નહિ થાય. સચોટ પરિણામો મેળવવા માટે તમામ નિયમોનો અમલ કરો અને એ તમારા આદત ના બને ત્યાં સુધી સતત પ્રયાસોચાલુ રાખો. નાણાં માટેની જરૂરી 'સભાનતા' તમે આ સિવાય બીજી કોઈ રીતે વિકસાવી નહીં શકો.

વ્યક્તિનું મન સંપત્તિ મેળવવા સજ્જ થયું હોય તેની તરફ નાણાં ખેંચાય છે એ જ રીતે જે લોકો માત્ર ગરીબીનો વિચાર કરે તેમની પાસે ગરીબી જ આવતી હોય છે. બંનેમાં એક જ પ્રકારના નિયમો કામ કરે છે. જે લોકો સંપત્તિ પ્રત્યે સભાન ન હોય તેમના મનનો કબજો આપોઆપ ગરીબી માટેની સભાનતા લઈ લે છે. હકીકતે ગરીબી માટેની સભાનતા માટે સભાનતાપૂર્વક પ્રયત્ન કરવો નથી પડતો, જ્યારે જે વ્યક્તિમાં નાણાં માટેની સભાનતા જન્મજાત ન હોય તેમણે તે વિકસાવવી પડે છે.

ઉપરના ફકરામાં જણાવવામાં આવેલા નિવેદનોનું પૂરું મહત્ત્વ જાણો તો તમને ધનવાન થવા માટે

પર્સિસ્ટન્સનું મહત્ત્વ સમજાશે. પર્સિસ્ટન્સ વિના તમે પ્રારંભમાં જ હારી જશો. તમે પથારીમાં અર્ધજાગૃત અવસ્થામાં પડ્યા છો અને કંઈક ગૂંગળામણ અનુભવી રહ્યા છો. તમે પડખું ફરી શકતા નથી અને સ્નાયુઓનું સ્હેજપણ હલનચલન થતું નથી. તમને ખ્યાલ આવે છે કે તમારે તમારા સ્નાયુઓ ઉપર ફરીથી અંકુશ મેળવવો જ પડશે. તમેતમારી સંકલ્પશક્તિ – મજબૂત મનોબળથી સતત પ્રયત્ન કરીને એક હાથની આંગળીઓ હલાવવામાં થોડી સફળતા મેળવો છો. આંગળીઓ હલાવવાની પ્રક્રિયા ચાલુ રાખીને તમે એક હાથ પૂરેપૂરો ઊંચો ના કરી શકો ત્યાંસુધી તેના સ્નાયુઓ ઉપર અંકુશ મેળવવાનો પ્રયત્ન કરો છો. ત્યાર પછી એ જ રીતે તમે બીજા હાથ ઉપર અંકુશ મેળવો છો. છેવટે તમે એક પગના સ્નાયુઓ ઉપર અને પછી બીજા પગના સ્નાયુઓ ઉપર અંકુશ મેળવો છો.ત્યાર બાદ સંકલ્પના સર્વોચ્ચ પ્રયાસ દ્વારા તમે તમારી સમગ્ર શારીરિક સ્થિતિ ઉપર નિયંત્રણ પુન: મેળવી લો છો અને તમારા દુ:સ્વપ્નમાંથી બહાર આવો છો. તબક્કાવાર પ્રયત્ન કરવાની યુક્તિ સફળતા અપાવી શકે.

માનસિક સુસ્તીમાંથી એકદમ બહાર કેવી રીતે આવી શકાય.

તમારે તમારી માનસિક સુસ્તીમાંથી આવી જ પ્રક્રિયા દ્વારા બહાર આવવું જરૂરી છે, જેમાં પહેલાં ધીમી શરૂઆત કરીને પછી સંકલ્પ ઉપર પૂરો અંકુશ ન આવે ત્યાં સુધી તેની ઝડપ વધારતા જવું. પ્રારંભમાં તમે ગમે તેટલા ધીમા હોવ તો પણ મથામણ ચાલુ રાખો અને આગળ વધો. સતત પ્રયત્ન કરવાથી – પર્સિસ્ટન્સ રહેવાથી સફળતા મળે છે.

જો તમે કાળજીપૂર્વક તમારા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની રચના કરશો તો તમને ઓછામાં ઓછી એક વ્યક્તિ તો એવી મળશે જે પર્સિસ્ટન્સ વિકસાવવામાં તમને મદદ કરશે. ધનવાન થયેલા કેટલાક લોકોએ આવું કર્યું હતું કેમકે એ જરૂરી હતું. તેમણે પર્સિસ્ટન્સની આદત વિકસાવી કેમકે તેઓ એવા સંજોગોની સાથે ચાલતા હતા અને તેથી તેમણે પર્સિસ્ટન્સ રહેવું જ પડે.

જે લોકોએ આ આદત વિકસાવી તેમનાથી નિષ્ફળતા દૂર જ રહી હતી. તેઓએ અનેક વખત હાર-નિષ્ફળતાનો સ્વાદ ચાખવો પડ્યો હતો, છતાં સફળતાની ટોચે પહોંચ્યા. ક્યારેક એવું લાગતું હોય છે કે એવી કોઈ છૂપી તાકાત છે જેનું કામ તમામ પ્રકારના હતાશાભર્યા અનુભવો કરાવીને લોકોની પરીક્ષા કરવાનું છે. જે લોકો હાર્યા પછી પણ ઊભા થઈને પ્રયાસ કરવાનું ચાલુ રાખે છે તે સફળ થાય છે, અને એ સમયે દુનિયા બોલી ઊઠે છે –વાહ, મને ખબર હતી તમે આ કરી શકશો. છૂપી તાકાત પર્સિસ્ટન્સની પરીક્ષા પાસ કરનારને જ સર્વોચ્ચ સિદ્ધિનો આનંદ આપે છે. જે લોકો આવું નથી કરી શકતા તે ટોચે પહોંચતા નથી.

જે લોકો 'પડકાર ઉપાડી લે છે' તેમને તેમના પર્સિસ્ટન્સનો અસાધારણ ફાયદો મળે છે. તેમણે જે કોઈ ધ્યેય નક્કી કર્યો હોય તે હાંસલ કરી શકે છે. એટલું જ નહીં, પરંતુ ભૌતિક વળતર કરતાં પણ વધારે મહત્ત્વું જ્ઞાનમળે છે કે, 'પ્રત્યેક નિષ્ફળતા સાથે સમાન તકનું બીજ જોડાયેલું હોય છે.'

નિષ્ફળતાને આગળ વધવાનાં પગથિયાં બનાવો

આ નિયમમાં કેટલાક અપવાદો છે, કે બહુ ઓછા લોકો અનુભવના આધારે પર્સિસ્ટન્સના મહત્ત્વને જાણતા હોય છે. આવા લોકો હારને માત્ર કામચલાઉ ગણે છે. આ લોકો તેમની ઈચ્છાઓ પૂરી કરવા એટલું બધું ઝઝૂમેછે જેને કારણે છેવટે હાર કે નિષ્ફળતા વિજયમાં પલટાઈ જાય છે. જીવનમાં તરછોડાયેલા તબક્કે ઊભેલા આપણા જેવા લોકો જોઈ શકીએ છીએ કે ખૂબ મોટી સંખ્યામાં માણસો એક વખત હારી જાય પછી ક્યારેય ફરીથી ઊભાનથી થઈ શકતા – આગળ વધી નથી શકતા. બહુ ઓછા લોકો એવા જોવા મળે છે જે હાર – નિષ્ફળતાને વધુ પ્રયત્નો કરવા માટેના પ્રેરક બળ તરીકે જૂએ છે. તેઓ સદ્નસીબે જીવનમાં ક્યારેય રીવર્સ ગિયર – પીછેહઠ શીખતા નથી. જે લોકો હતાશાની સામે લડે

છે તેમનામાં એક પ્રકારની શાંત પરંતુ હરાવી ના શકાય તેવી શક્તિ પડેલી હોય છે. આ શક્તિને આપણે પર્સિસ્ટન્સ કહી શકીએ.એક બાબત સ્પષ્ટ છે કે વ્યક્તિ જ્યાં સુધી સતત મથામણ કે સંઘર્ષ ન કરે ત્યાં સુધી કોઈપણ ક્ષેત્રમાં સફળતા મળતી નથી.

આ લાઈનો લખવામાં આવી રહી છે ત્યારે મારી નજર સમક્ષ મારા ઘરની નજીક જ આવેલા રહસ્યમયી બ્રોડવેનું ચિત્ર ખડું થાય છે. આ બ્રોડવે 'મૃત્યુ પામેલી ઈચ્છાઓના સ્મશાનગૃહ,' તથા 'તકના પ્રારંભબિંદુ' તરીકે ઓળખાય છે. આખી દુનિયામાંથી લોકો બ્રોડવે આવે છે અને પ્રસિદ્ધિ, સંપત્તિ, સત્તા, પ્રેમ અથવા માણસજાત તરીકે જે કંઈ માગી શકાય તેમ હોય તેની માગણી કરે છે. અપવાદરૂપ કિસ્સાઓમાં ક્યારેક કોઈ માગણીઓ કરનારા લોકોની લાંબી લાઈનમાંથી બહાર આવી જાય છે અને દુનિયા જોતી જ રહી જાય છે કે એ વ્યક્તિ બ્રોડવે ઉપર વિજય મેળવે છે. પરંતુ, વાસ્તવિક્તા એ છે કે બ્રોડવેને સરળતાથી કે ઝડપથી જીતી શકાય તેમ નથી. કોઈ વ્યક્તિ અત્યંત મક્કમતાપૂર્વક નિર્ધાર કરી લે ત્યારે આ બ્રોડવે તેની કુશળતાને ઓળખે છે, મહાનતાની કદર કરે છે અને નાણાંનો વરસાદ વરસાવે છે.

આપણને એ પછી જ જાણવા મળે છે કે એ વ્યક્તિએ બ્રોડવે ઉપર વિજય મેળવવાની ગુપ્ત ચાવી શોધી કાઢી છે. આ ગુપ્ત રહસ્ય હંમેશાં પર્સિસ્ટન્સ શબ્દ સાથે મજબૂત રીતે જોડાયેલું છે. આ રહસ્ય ફેની હર્સ્ટના સંઘર્ષ –પર્સિસ્ટન્સ અને ગ્રેટ વ્હાઈટ વે ઉપર તેમના વિજય સાથે સંકળાયેલું છે. આ લેખિકા પોતાના લખાણો દ્વારા ધનવાન થવા ૧૯૧૫માં ન્યૂયોર્ક આવ્યાં હતાં. આ સિદ્ધિ તેમને કંઈ તરત મળી ગઈ નહોતી. ચાર વર્ષ સુધી કુ. હર્સ્ટે 'ધ સાઈડવૉક્સ ઑફ ન્યૂ યોર્ક' વિશે અભ્યાસ કરતાં રહ્યાં. તેઓ પોતાનું સ્વપ્ન સાકાર થવાની આશાએ દિવસ- રાત મહેનત કરતાં રહ્યાં. આશા ધૂંધળી બની ત્યારે તેમણે એવું ના વિચાર્યું કે "ઠીક છે બ્રોડવે, તારી જીત થઈ",પરંતુ તેઓ મક્કમતાથી બોલ્યાં, "ઠીક છે બ્રોડવે, તું બીજા કોઈને પછાડી શકે પરંતુ મને નહિ. હું તને તારી હાર સ્વીકારવા મજબૂર કરીશ."

એક પ્રકાશકે (ધ સેટરડે ઈવનિંગ પોસ્ટ) તો હર્સ્ટનાં લખાણો ૩૬ વખત ફગાવ્યાં હતાં, ત્યારપછી પોતાની સ્ટોરી છપાવવામાં તેમને સફળતા મળી હતી. આવી સ્થિતિ અને સંજોગોમાં કોઈપણ સરેરાશ લેખકે પોતાનું લખાણ પ્રથમ વખત રીજેક્ટ થયું હોય ત્યારે જ પ્રયાસો છોડી દીધા હોય, પરંતુ આ લેખિકા ચાર વર્ષ સુધી ફૂટપાથ ઉપર ફરતાં રહ્યાં, કેમકે તેઓ જીતવા માટે કૃતનિશ્ચયી-મક્કમ હતાં.

આ પછી જીત મેળવવાનો સમય આવી પહોંચ્યો. ફેની હર્સ્ટની પરીક્ષા લેવાનો રહસ્યમય તાકાતનો સમય પૂરો થઈ ગયો અને તેમની પ્રગતિનાં દ્વાર ખૂલી ગયાં. હવે પ્રકાશકો કુ. હર્સ્ટના ઘરના દરવાજે લાઈન લગાવતા હતા. તેમની પાસે સંપત્તિ એટલી બધી ઝડપથી આવવા લાગી કે તેગણવાનો પણ તેમની પાસે ભાગ્યે જ સમય હતો.

ટૂંકમાં, પર્સિસ્ટન્સ – સતત મથામણ – સંઘર્ષ શું હાંસલ કરવા માટે સક્ષમ છે એ તમે જોયું. ફેની હર્સ્ટ તેમાં અપવાદ નથી. કોઈ પણ વ્યક્તિ અપાર સંપત્તિ મેળવે ત્યારે એટલું નિશ્ચિત માનજો કે સૌ પહેલાં તેમણે પર્સિસ્ટન્સ કેળવી હશે. બ્રોડવે કોઈ પણ ભિખારીને એક કપ કૉફી અને બ્રેડ આપી દેશે પરંતુ જો કંઈક વધારે જોઈએ તો વ્યક્તિએ સતત મથામણ કરવી પડે.

કેટ સ્મિથ આ વાંચશે ત્યારે બોલી ઊઠશે 'આમીન', કેમ કે ઘણાં વર્ષો સુધી તેઓ કોઈ નાણાં વિના, કોઈ કિંમત વિના, કોઈ માઈક્રોફોન વિના ગાતાં રહ્યાં. બ્રોડવેએ તેમને કંઈક હાંસલ કરવા પડકાર ફેંક્યો જે તેમણે ઉપાડી લીધો. છેવટે બ્રોડવેએ તેમને સૌથી ભવ્ય તક આપી અને સ્મિથ સમૃદ્ધિની ટોચે પહોંચી ગયાં.

તમે પર્સિસ્ટન્સ થવાની તાલીમ લઈ શકો

પર્સિસ્ટન્સ એ એક પ્રકારની માનસિક સ્થિતિ છે જેને કેળવી શકાય છે. અન્ય તમામ માનસિક

સ્થિતિની જેમ જ પર્સિસ્ટન્સ માટેનાં કેટલાંક ચોક્કસ લક્ષણો છે, જેમ કે :

૧. હેતુની મક્કમતા - પર્સિસ્ટન્સ વિકસાવવાનું પહેલું અને કદાચ સૌથી મહત્ત્વનું પગલું વ્યક્તિ પોતે શું ઈચ્છે છે તે જાણવાનું છે. મક્કમ મનોબળ હોય તો વ્યક્તિ અનેક મુશ્કેલીઓ પાર કરી શકે છે.

૨. ઈચ્છા - પ્રબળ ઈચ્છાનું ધ્યેય સાકાર કરવા માટે પર્સિસ્ટન્સ મેળવવાનું અને તેને જાળવી રાખવાનું પ્રમાણમાં સહેલું છે.

૩. આત્મવિશ્વાસ - કોઈ પણ યોજનાને સાકાર કરવા પોતે સક્ષમ છે એવી વ્યક્તિને પોતાને શ્રદ્ધા હોય તો પર્સિસ્ટન્સ દ્વારા એ યોજનાને આગળ વધારવા તેને પ્રોત્સાહન મળે છે. (આત્મસંકલ્પ – આત્મસ્ફુરણાના પ્રકરણમાં આત્મવિશ્વાસ વિકસાવવા માટેના સિદ્ધાંતો આપવામાં આવ્યા છે).

૪. મક્કમ યોજના - વ્યવસ્થિત આયોજન – કદાચ નબળું અને સંપૂર્ણપણે અવ્યવહારુ હોય તો પણ પર્સિસ્ટન્સ માટે પ્રોત્સાહન આપે છે.

૫. સચોટ જાણકારી - મારી યોજનાઓ અનુભવ અથવા નિરીક્ષણ ઉપર આધારિત એકદમ સચોટ છે એવું જો વ્યક્તિને લાગે તો તેનાથી પર્સિસ્ટન્સને પ્રોત્સાહન મળે છે, અને તેનાથી વિરુદ્ધ 'જાણકારી'ને બદલે માત્ર'અનુમાન' કરવાથી પર્સિસ્ટન્સનો અંત આવી જાય છે.

૬. સહકાર - અન્ય લોકો સાથે સહાનુભૂતિ, સમજણ તથા સંવાદિતાભર્યો સહકાર રાખવાથી પર્સિસ્ટન્સનો વિકાસ અવશ્ય થાય છે.

૭. મજબૂત મનોબળ – સંકલ્પશક્તિ - કોઈ ચોક્કસ હેતુ સિદ્ધ કરવા માટેનું વ્યવસ્થિત આયોજન કરવા વ્યક્તિ પોતાનું સમગ્ર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે તો તેનાથી પર્સિસ્ટન્સ આવી શકે છે.

૮. આદત - પર્સિસ્ટન્સ એ આદતનું સીધું પરિણામ છે, અથવા કહો કે આદત પાડીને પર્સિસ્ટન્સ કેળવી શકાય. મગજને દરરોજ જે પહોંચાડવામાં આવે તેને તે ગ્રહણ કરી લે છે. વારંવાર હિંમતભર્યાં કામો પ્રયાસપૂર્વક કરીને માણસના સૌથી મોટા દુશ્મન એવા ભયને દૂર કરી શકાય છે. યુદ્ધમાં જે લોકોએ સક્રિય ભૂમિકા ભજવી હોય તેઓ આ વાત સારી રીતે જાણી શકશે.

તમે કેટલા પર્સિસ્ટન્સ છો તેની સમીક્ષા કરો

પર્સિસ્ટન્સની વાત અટકાવીએ તે પહેલાં તમારી પોતાની સમીક્ષા કરો અને શોધી કાઢો કે આ આવશ્યક ગુણ માટે તમારામાં ચોક્કસ કઈ બાબત ખૂટે છે. એક પછી એક મુદ્દો હાથમાં લઈને તમારી જાતનું હિંમતપૂર્વક મૂલ્યાંકન કરો અને જુઓ કે પેસિસ્ટન્સનાં આઠ પરિબળોમાંથી તમારામાં કેટલાં ખૂટે છે. આ સમીક્ષાથી ઘણી નવી બાબતો જાણવા મળશે જેના આધારે તમે જાત ઉપર વધુ નિયંત્રણ મેળવી શકશો.

તમારી અને નોંધપાત્ર સિદ્ધિની આડે આવતા ખરા દુશ્મનો તમને આ તબક્કે જ મળી આવશે. અહીં તમને પર્સિસ્ટન્સની નબળાઈઓ દર્શાવતાં 'લક્ષણો' જાણવા મળશે એટલું જ નહિ પરંતુ છેક ઊંડાણ સુધી વિસ્તરી ગયેલા આ નબળાઈનાં અજાગ્રત કારણો પણ જાણી શકાશે. નીચેની યાદીનો કાળજીપૂર્વક અભ્યાસ કરો અને તમે કોણ છો તથા શું કરી શકવા સમર્થ છો તે ખરેખર જાણવા માગતા હો તો આ મુદ્દાઓ બરાબર સમજી લો. જેધનવાન થવા માગતા હોય એ તમામે અહીં દર્શાવવામાં આવેલી નબળાઈઓ ઉપર વિજય મેળવવો જ પડે :

૧. પોતે ચોક્કસ શું ઈચ્છે છે તે ઓળખવાની અને તેને સ્પષ્ટપણે સમજવાની નિષ્ફળતા.
૨. કારણ સાથે કે કારણ વિનાની વિલંબવૃત્તિ. (આ વૃત્તિના સમર્થનમાં સામાન્ય રીતે દલીલો અને બહાના રજૂ કરવામાં આવે છે.)
૩. વિશેષ જ્ઞાન મેળવવામાં રસનો અભાવ.

૪. અનિર્ણાયકતા, પરિસ્થિતિનો સીધો સામનો કરવાને બદલે દરેક વખતે જવાબદારી 'બીજા ઉપર ઢોળવાની' આદત. (આ માટે પણ દલીલો કરવામાં આવતી હોય છે.)
૫. સમસ્યાઓના ઉકેલ માટે નિશ્ચિત યોજનાઓ ઘડવાને બદલે બહાનાબાજી ઉપર આધાર રાખવાની આદત.
૬. આત્મસંતોષ. આ નબળાઈનો ખાસ કોઈ ઉપાય નથી અને તેનાથી પીડાતા લોકોને ઉગારવાનો કોઈ માર્ગ નથી.
૭. લાપરવાહી કે ઉત્સાહનો અભાવ. સામાન્ય રીતે પ્રતિકૂળ સ્થિતિનો મુકાબલો કરવાને બદલે સમાધાનો કરી લેવાની વૃત્તિ આમાં જણાય છે.
૮. પોતાની ભૂલો માટે બીજાઓને જવાબદાર ઠેરવવાની આદત તથા પ્રતિકૂળ સંજોગો નિવારી શકાય તેવા નથી તેવું માની લેવું.
૯. અમલમાં મૂકવા પડે તેવા હેતુઓની પસંદગી કરવાનું ટાળીને ઈચ્છાની નબળાઈ વ્યક્ત કરવી.
૧૦. હાર કે નિષ્ફળતાનો પહેલો સંકેત મળે તે સાથે જ પ્રયાસો છોડી દેવાની તૈયારી અને આતુરતા. (તેનો આધાર છ મૂળભૂત ભય પૈકી એક અથવા વધુ ભય હોય તેના ઉપર છે.)
૧૧. વ્યવસ્થિત આયોજનો તથા તેને લેખિત સ્વરૂપમાં મૂકવાનો અભાવ, જ્યાં તેની યોગ્ય સમીક્ષા થઈ શકે.
૧૨. આઈડિયાને આગળ નહિ વધારવાની અથવા તક સામે આવી હોય ત્યારે તે ઝડપી લેવામાં ઉપેક્ષા દાખવવાની આદત.
૧૩. (કશુંક કરવાની) તૈયારીના બદલે માત્ર ઈચ્છા (કરવી).
૧૪. સમૃદ્ધિ મેળવવાના લક્ષ્યાંકને બદલે ગરીબી સાથે સમાધાન કરવાની આદત. કંઈક બનવું, કંઈક હોવું, કંઈક કરવું વગેરે મહત્ત્વાકાંક્ષાની ગેરહાજરી.
૧૫. સંપત્તિ મેળવવાના તમામ ટૂંકા માર્ગો શોધવા, યોગ્ય અને પૂરતી સેવા અથવા વસ્તુ આપ્યા વિના મેળવી લેવાનો પ્રયાસ – આવી બાબતો જુગાર જેવી હોય છે, જેમાં થોડામાં વધુ મેળવી લેવાની વૃત્તિ હોય.
૧૬. ટીકાનો ડર, યોજનાઓ ઘડવાની તેમજ તેને અમલમાં મૂકવાની નિષ્ફળતા. બીજા શું કહેશે અથવા વિચારશે તેવો ડર. આ દુશ્મન કે નબળાઈ આમ તો યાદીના પ્રારંભમાં આવે કેમ કે આ બધું સામાન્ય રીતે વ્યક્તિના અજાગ્રત મનમાં હોય છે. (હવે પછીના એક પ્રકરણમાં છ મૂળભૂત ડર અંગે વાંચો.)

ટીકાનો ડર

ટીકાના ડરના કેટલાંક લક્ષણો ચકાસીએ. મોટા ભાગના લોકો પોતાના ઉપર સગા-સંબંધીઓ, મિત્રો તથા અન્ય લોકોનો પ્રભાવ પડવા દે છે, પરિણામે ટીકાના ડરથી તેઓ તેમનું પોતાનું જીવન જીવી શકતા નથી.

મોટી સંખ્યામાં લોકો અયોગ્ય સાથીની પસંદગીની ભૂલ કરી દે છે અને લોકો ટીકા કરશે એવા ભયથી જે તે સાથીથી અલગ થવાને બદલે તેની સાથે પીડાદાયક જીવન પસાર કરવાનું સમાધાન કરી લે છે. (જે કોઈ વ્યક્તિ ભયના આ સ્વરૂપથી પીડાય છે તેઓ જાણે છે કે તેને કારણે ભરપાઈ ન થઈ શકે એવું અસાધારણ નુકસાન થાય છે. તેમણે તેમની મહત્ત્વાકાંક્ષા તથા કંઈક મેળવવાની ઈચ્છાને દબાવી દઈને તેનો નાશ કરવો પડે છે.

લાખો લોકો શાળા-કૉલેજનું શિક્ષણ પૂરું થઈ ગયા પછી ઘરે બેઠા વધારાનું વિશેષ શિક્ષણ લેતાં ખચકાય છે કેમકે તેમને ટીકાઓનો ભય સતાવે છે.

યુવાન અને વૃદ્ધ લોકો સહિત અસંખ્ય સ્ત્રી-પુરુષોનું જીવન પણ ફરજના નામે બરબાદ થઈ જતું હોય છે કેમ કે તેમને સગા-સંબંધીઓની ટીકાનો ડર રહ્યા કરે છે. (ફરજના નામે કોઈપણ વ્યક્તિની પોતાના અંગત જીવનની મહેચ્છાઓ તથા પોતાની રીતે જીવન જીવવાના અધિકારનો નાશ થાય તે યોગ્ય નથી.)

લોકો બિઝનેસમાં જોખમ ઉઠાવતાં ડરે છે કેમકે તેમને ભય હોય છે કે જો તેઓ નિષ્ફળ જશે તો ટીકા થશે. આવા કિસ્સાઓમાં સફળતા માટેની ઈચ્છા કરતાં ટીકાઓનો ડર વધારે મોટો હોય છે.

''બહુ ઊંચો લક્ષ્યાંક ના રાખીશ, લોકો તને ગાંડો ગણશે'' એવું કહેનારા સગા-સંબંધીઓ તથા 'મિત્રો'ના ભયે ઘણાબધા લોકો પોતાના માટે ઊંચા લક્ષ્યાંકો રાખતા ડરે છે.

એન્ડ્રુ કાર્નેગીએ મને જ્યારે વ્યક્તિગત સિદ્ધિઓની ફિલૉસૉફી શોધીને તેને વ્યવસ્થિત સ્વરૂપમાં રજૂ કરવા માટે ૨૦ વર્ષ સંશોધન કરવા માટે સૂચન કર્યું ત્યારે મને સૌથી પહેલો વિચાર એ જ આવ્યો હતો કે, લોકો શુંકહેશે. આ સૂચને મારા માટે લક્ષ્યાંક નિર્ધારિત કર્યો અને તે મેં નિર્ધારિત કરેલા લક્ષ્યાંકોની તુલનામાં ઘણો ઊંચો હતો. લોકોની ટીકાઓના ભયે તરત જ મારા મનમાં એ લક્ષ્યાંક માટે કામ નહિ કરવાની દલીલો અને બહાનાઊભરાવા લાગ્યા. મારી અંદરથી જાણે અવાજ આવતો હતો, ''તું આ નહિ કરી શકે, કામગીરી ઘણી મોટી છે અને તે માટે ઘણો બધો સમય આપવો પડશે – તારા સંબંધીઓ તારા વિશે શું વિચારશે?, તું આજીવિકા કેવી રીતેરળીશ?, હજુ સુધી કોઈએ સફળતાની ફિલૉસૉફી વિશે સંશોધન નથી કર્યું, ત્યારે તું એ કરી શકીશ એવું માનવાનો તને શો અધિકાર છે ?, આટલો ઊંચો લક્ષ્યાંક રાખનાર છેવટે તું છે કોણ ?, તારા સામાન્ય જીવનને યાદ રાખ – ફિલૉસૉફી વિશે તું શું જાણે છે?, લોકો વિચારશે કે તું ગાંડો છે (અને લોકોએ એમ જ વિચાર્યું) – શા માટે તારા પહેલાં હજુ સુધી કોઈએ આ કામ કર્યું નથી?

આ અને આવા બીજા પ્રશ્નો મારા મનમાં ઉદ્ભવ્યા જેના ઉપર ધ્યાન આપવું જરૂરી હતું. જાણે એવું લાગતું હતું કે કાર્નેગીના સૂચનનો અમલ કરવા માટે હું મારી તમામ ઈચ્છાઓનો ત્યાગ કરી રહ્યો છું અને તેને કારણેઆખી દુનિયાનું ધ્યાન એકાએક મારા તરફ ખેંચાયું છે અને લોકો મારી હાંસી ઉડાવે છે.

મારા માટે આ સારી તક હતી અને તે સાથે મારી મહત્ત્વાકાંક્ષાને દબાવી દેવાની હતી. જીવનમાં પાછળથી, હજારો લોકોની સમીક્ષા કર્યા પછી મેં શોધી કાઢ્યું કે મોટા ભાગના આઈડિયા મૃત: પ્રાય અવસ્થામાં હોય છે જેમને તત્કાળ પગલાંની નક્કર યોજનાઓ મારફત જીવંત કરવા જરૂરી હોય છે. આઈડિયા જે સમયે જન્મે ત્યારે જ તેનું જતન કરવું જરૂરી હોય છે. તે જેટલી મિનિટ જીવી શકે તેટલી તેની કાયમી ટકી જવાની શક્યતાઓ વધીજાય છે. મોટા ભાગના આઈડિયા ઉપર પગલાં લેવાય તે પહેલાં તે નાશ પામતા હોવાનું મુખ્ય કારણ ટીકાનો ભય હોય છે.

'બ્રેક' મેળવી શકાય

ઘણા લોકો એવું માનતા હોય છે કે સાનુકૂળ 'બ્રેક' (તક, ચાન્સ) મળે તો ભૌતિક સફળતા મળતી હોય છે. આ માન્યતામાં થોડી સચ્ચાઈ છે, પરંતુ જેઓ સંપૂર્ણપણે નસીબ ઉપર આધાર રાખે તેમને હંમેશાં નિરાશા મળતી હોય છે. આવી નિરાશાનું કારણ એ હોય છે કે તેઓ સફળતા નિશ્ચિત કરવા વધુ એક મહત્ત્વના પરિબળની ઉપેક્ષા કરતા હોય છે. એ પરિબળ જ્ઞાન કે જાણકારી તરીકે ઓળખાય છે અને તેની મદદથી 'બ્રેક મેળવી શકાય છે.'

મંદી દરમિયાન કૉમેડીના કલાકાર ડબલ્યુ સી ફિલ્ડ્સ તમામ મિલકત ગુમાવી ચૂક્યા અને જૉબ નહિ હોવાને કારણે આવકનો કોઈ સ્રોત પણ નહોતો. તેમણે જીવનનિર્વાહ માટે સંગીત-નૃત્યના કાર્યક્રમો

માટે એક જગ્યા રાખી હતી તેનું પણ હવે અસ્તિત્વ રહ્યું નહોતું. તેમની ઉંમર પણ ૬૦ વર્ષ કરતાં વધુ થઈ ગઈ હતી. આ ઉંમરે વ્યક્તિ પોતાને વૃદ્ધ માનવા લાગે તે સમયે ફિલ્ડ્સ સ્ટેજ ઉપર પરત આવવા આતુર હતા. સમય એવો પણ આવ્યો કે તેમણે અલગ ક્ષેત્ર એટલે કે ફિલ્મોમાં પૈસા લીધા વિના કામ કરવાની ઑફર કરી. પરંતુ હજુ તેમની મુશ્કેલીઓનો અંત નહોતો. તેઓ પડી ગયા અને ડોકમાં ઈજા થઈ. ઘણા લોકો આ સંજોગોમાં આશા છોડી દે અનેનિવૃત્તિ લઈ લે, પરંતુ ફિલ્ડ્સ પર્સિસ્ટન્સ હતા. તેઓ જાણતા હતા કે જો તેઓ પ્રયાસો કરવાનું ચાલુ રાખશે તો વહેલા કે મોડા તેમને 'બ્રેક' મળશે. તેમને એવો બ્રેક મળ્યો પણ એ ચાન્સ દ્વારા મળ્યો એવું ન કહી શકાય કેમકે તેમણે મથામણ છોડી નહોતી.

મેરી ડ્રેસલર આશરે ૬૦ વર્ષનાં હતાં ત્યારે તેઓ પણ નોકરી સહિત બધું ગુમાવી ચૂક્યાં. તેમણે પણ 'બ્રેક' માટે પ્રયત્ન કર્યો અને તેમને મળ્યો. જે ઉંમરે લોકો કંઈક હાંસલ કરવાની આશા-અપેક્ષા-મહેચ્છા ગુમાવી ચૂકે ત્યારે – ઘણી મોટી ઉંમરે તેમણે સતત પ્રયત્નો ચાલુ રાખીને ભવ્ય સિદ્ધિ મેળવી હતી.

એડી કેન્ટોરે ૧૯૨૯ના શૅરબજારના કડાકામાં નાણાં ગુમાવી દીધાં, પરંતુ તેઓ પર્સિસ્ટન્સ હતા અને તેમનામાં હિંમત હતી. આ બંને બાબતો ઉપરાંત બે આંખોની મદદથી તેમણે એવી પ્રચંડ સફળતા હાંસલ કરી કે તેઓ દર અઠવાડિયે ૧૦,૦૦૦ ડૉલર કમાવા લાગ્યા. એ તો હકીકત છે કે વ્યક્તિમાં જો પર્સિસ્ટન્સ હોય, સતત મથામણ કરવાની ધગશ અને તૈયારી હોય, મુશ્કેલીઓ છતાં પીછેહઠ નહિ કરવા મનોબળ દૃઢ હોય તો બીજા કોઈ ગુણોવિના પણ આગળ વધી શકે છે.

વ્યક્તિએ માત્ર પોતે સર્જેલી તક – પોતે સર્જેલા 'બ્રેક' ઉપર વિશ્વાસ રાખવો જોઈએ, અને તે પર્સિસ્ટન્સ – સતત પ્રયાસો દ્વારા મેળવી શકાય. તેનું પ્રારંભબિંદુ હેતુની મક્કમતા હોય તે જરૂરી છે.

તમે જે પહેલા ૧૦૦ માણસોને મળો તેમનું નિરીક્ષણ કરો, તેમના જીવનમાં સૌથી વધુ મહત્ત્વ શેનું છે તે પૂછો. તેમાંના ૯૮ માણસો તમને જવાબ નહિ આપી શકે. આમ છતાં જવાબ માટે જો દબાણ કરશો તો કેટલાક કહેશે – સલામતી, મોટા ભાગના લોકો કહેશે – નાણાં અને ઘણા ઓછા લોકો કહેશે – ખુશી, આનંદ. કેટલાક – પ્રસિદ્ધિ અને સત્તા કહેશે તો બીજા કેટલાક – સામાજિક સ્વીકૃતિ, કદર, જીવનમાં સરળતા, ગાવાની, નૃત્ય કરવાનીકે લખવાની ક્ષમતાને મહત્ત્વ આપશે. પરંતુ એમાંથી કોઈ સ્પષ્ટ શબ્દોમાં કશું જ નહિ કહી શકે અથવા આ જે ઈચ્છાઓ વ્યક્ત કરી તે મેળવવા માટે કોઈ નિશ્ચિત આયોજન વિશે પણ કશું જ નહિ કહી શકે. માત્ર ઈચ્છાઓના આધારે સંપત્તિ મળતી નથી. તે માટે નક્કર આયોજન, સ્પષ્ટ ઈચ્છા અને સતત પ્રયાસોનું પીઠબળ જોઈએ.

પર્સિસ્ટન્સનો ગુણ કેવી રીતે વિકસાવી શકાય

પર્સિસ્ટન્સની આદત વિકસાવવા માટે ચાર સરળ પગલાં છે. આ માટે બહુ મોટા બુદ્ધિશાળી હોવું જરૂરી નથી, કોઈ ચોક્કસ શિક્ષણ પણ આવશ્યક નથી. બસ માત્ર થોડા સમય અને પ્રયાસની જરૂર છે. એ આવશ્યક પગલાં છે :-

૧. એક નિશ્ચિત હેતુ અને સાથે તે પરિપૂર્ણ થાય તે માટેની તીવ્ર ઈચ્છા.
૨. એક સ્પષ્ટ આયોજન, જેના ઉપર સતત પગલાં લઈ શકાય.
૩. સગા-સંબંધીઓ, મિત્રો તેમજ અન્ય લોકો તરફથી થતાં નકારાત્મક સૂચનો સહિત તમામ નકારાત્મક અને હતાશ કરનારાં પરિબળો મનમાં પ્રવેશ ન કરી શકે તેવો નિર્ધાર.
૪. એક અથવા વધુ વ્યક્તિઓ સાથે મૈત્રીપૂર્ણ જોડાણ, જેઓ તમારી યોજના અને હેતુને આગળ વધારવા પ્રોત્સાહન આપે.

જીવનના કોઈ પણ ક્ષેત્રમાં સફળ થવા માટે આ ચાર મુદ્દા અત્યંત આવશ્યક છે. વાસ્તવમાં આ ફિલૉસૉફીના ૧૩ મુદ્દાઓનો સમગ્ર હેતુ જ એ છે કે વ્યક્તિ આ ચાર મુદ્દાઓને આદત બનાવી દે.

આ પગલાં દ્વારા વ્યક્તિ પોતાના આર્થિક ભાવિ ઉપર નિયંત્રણ મેળવી શકે છે.

આ પગલાં વિચારની આઝાદી અને સ્વતંત્રતા તરફ દોરી જાય છે .

આ પગલાં નાની કે મોટી આર્થિક સમૃદ્ધિ તરફ દોરી જાય છે .

આ પગલાં સત્તા, પ્રસિદ્ધિ તથા વૈશ્વિક કદર પ્રાપ્ત કરવાનો માર્ગ છે .

આ ચાર પગલાં લેવાથી સાનુકૂળ 'બ્રેક' નિશ્ચિતપણે મળે છે .

આ પગલાં જ આપણે સેવેલા સ્વપ્નને વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં પલટી નાખે છે .

આ પગલાં દ્વારા જ ભય, હતાશા, લાપરવાહી ઉપર વિજય મેળવી શકાય છે .

જે લોકો આ ચાર પગલાં લેવાનું શીખી લે તેમના માટે એક શ્રેષ્ઠ પુરસ્કાર છે. એ પુરસ્કાર છે પોતાનું ભાગ્ય જાતે લખવાનો અને જે કોઈ કિંમત જોઈએ તે મેળવી આપવા માટે જીવનને આદેશ આપવાનો વિશેષાધિકાર.

મુશ્કેલીઓ ઉપર વિજય કેવી રીતે મેળવવો

જે લોકો પર્સિસ્ટન્સ હોય તેમને મુશ્કેલીઓ ઉપર વિજય મેળવવાની ક્ષમતા કઈ ગૂઢ શક્તિ આપે છે? શું પર્સિસ્ટન્સના ગુણથી વ્યક્તિના મનમાં કોઈ પ્રકારની આધ્યાત્મિક, માનસિક અથવા રાસાયણિક પ્રવૃત્તિ પેદા થાયછે જેના વડે તેને અલૌકિક પરિબળોની મદદ મળે? સંઘર્ષ પૂરો થઈ ગયા પછી આખી દુનિયા પોતાની વિરુદ્ધમાં હોય તેમ છતાં પણ જે વ્યક્તિ લડત ચાલુ રાખે એવી વ્યક્તિને શું સર્વોચ્ચ જ્ઞાન પ્રાપ્ત થાય છે?

હેનરી ફોર્ડ જેવા માણસોનું મેં નિરીક્ષણ કર્યું ત્યારે આ અને આવા બીજા ઘણા સવાલો મારા મનમાં ઉદ્ભવ્યા. હેનરી ફોર્ડે સાવ સામાન્ય શરૂઆત કરી હતી અને વિશાળ ઔદ્યોગિક સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શક્યા હતા. પ્રારંભ કરવા માટે બીજું કશું તેમની પાસે નહોતું પરંતુ પર્સિસ્ટન્સનો ગુણ પૂરતો હતો. એ જ પ્રમાણે, થોમસ એ. એડિસને ત્રણ મહિના કરતાં ઓછો સમય શાળામાં શિક્ષણ લીધું હતું પરંતુ વિશ્વના અગ્રણી સંશોધક બન્યા. તેમણે તેમની પર્સિસ્ટન્સને વાતચીત કરી શકતા મશીનમાં, મૂવિંગ પિક્ચર (હાલતા-ચાલતા) ચિત્રોના મશીનમાં તથા ગરમીથી મળતા પ્રકાશમાં તબદીલ કરી દીધી હતી.

મને વર્ષો સુધી એડિસન તેમજ ફોર્ડની સમીક્ષા કરવાનો વિશેષાધિકાર મળ્યો હતો અને એ રીતે એકદમ નજીકથી તેમનો અભ્યાસ કરવાની તક મળી. આથી વાસ્તવિક જાણકારીના આધારે હું કહી શકું છું કે બીજી કોઈપણ બાબત કરતાં પર્સિસ્ટન્સ – સતત મથામણ – શ્રદ્ધાપૂર્વક પ્રયાસો ચાલુ રાખવાના ગુણે તેમને અમર્યાદ સિદ્ધિ અપાવી હતી.

ધર્મના સર્વોચ્ચ વડાઓ, પયગંબરો, ફિલૉસૉફરો અને ચમત્કારી પુરુષોનો તટસ્થ અભ્યાસ કરવાથી એવું નિશ્ચિત તારણ કાઢી શકાય કે તેમની સિદ્ધિઓ માટે – પર્સિસ્ટન્સ, પ્રયાસોમાં કેન્દ્રિત ધ્યાન તથા હેતુની મક્કમતાજેવા મુખ્ય સ્રોતો જવાબદાર હતા.

અહીં મોહમ્મદની ગૂઢ અને રોમાંચક સ્ટોરીનું ઉદાહરણ લઈએ, તેમના જીવનની સમીક્ષા કરીએ, ઉદ્યોગ અને ફાઈનાન્સના આ આધુનિક યુગમાં ભવ્ય સિદ્ધિઓ મેળવનાર લોકો સાથે તેમની સરખામણી કરીએ અને જોઈએ કે તેમનામાં જે એક અસાધારણ બાબત હતી તે પર્સિસ્ટન્સની સમાનતા.

પર્સિસ્ટન્સને બળ આપનાર ગૂઢ શક્તિનો અભ્યાસ કરવામાં તમને ઊંડો રસ હોય તો મોહમ્મદની – ખાસ કરીને એસાદ બે દ્વારા લખવામાં આવેલી જીવનકથા વાંચો. 'હેરલ્ડ ટ્રિબ્યુન'માં થોમસ સુગ્રે દ્વારા કરવામાં આવેલી આ પુસ્તકની સમીક્ષાના આધારે પર્સિસ્ટન્સની તાકાતના અસાધારણ

ઉદાહરણો પૈકી એક વિશે વધારે વાંચવાનો રસ પેદા થઈ શકે તેમ છે.

છેલ્લા મહાન પયગંબર
થોમસ સુગ્રે દ્વારા સમીક્ષા

મોહમ્મદ એક પયગંબર હતા, પરંતુ તેમણે ક્યારેય કોઈ ચમત્કાર કર્યો નથી. તેઓ આધ્યાત્મિક વ્યક્તિ નહોતા અને ઔપચારિક શિક્ષણ લીધું નહોતું. ૪૦ વર્ષની ઉંમર થઈ ત્યાં સુધી તેમણે તેમના મિશનનો પ્રારંભ કર્યો નહોતો. તેમણે જ્યારે જાહેર કર્યું કે પોતે અલ્લાહના પયગંબર છે અને સાચા ધર્મ વિશે કહેવા માગે છે, ત્યારે લોકોએ તેમની હાંસી ઉડાવી હતી અને તેમને મૂર્ખ ઠેરવવા પ્રયાસ કર્યો હતો. બાળકો અને મહિલાઓએ તેમના ઉપર કચરો અને બીજી ગમે તે વસ્તુઓ નાખી. તેમને તેમના વતન મક્કામાંથી હાંકી કાઢવામાં આવ્યા એટલું જ નહીં, પરંતુ તેમના અનુયાયીઓની મિલકતો લઈ લેવામાં આવી અને મોહમ્મદની સાથે રણમાં મોકલી દેવામાં આવ્યા. ૧૦ વર્ષ સુધી તેમણે ઉપદેશ આપ્યો ત્યાં સુધી તેમની પાસે હકાલપટ્ટી, ગરીબી અને લોકો દ્વારા ઉડાવવામાં આવતી મજાક સિવાય કશું નહોતું. છતાં ત્યારપછીના ૧૦ વર્ષ પૂરાં થયાં ત્યારે તેઓ સમગ્ર અરેબિયા ઉપર છવાઈ ગયા હતા, મક્કાના શાસક અને વિશ્વના એક નવા ધર્મના વડા બન્યા હતા. એ ધર્મ ડેનુબેથી લઈ પીરીનીસ સુધી ફેલાઈ જવાનો હતો.તેમણે જે પ્રેરણા આપી તે ત્રણ પ્રકારની હતી : શબ્દની શક્તિ, દુઆનું સામર્થ્ય તથા અલ્લાહ સાથે માણસનો સંબંધ.

તેમની કારકિર્દી ક્યારેય અર્થપૂર્ણ નહોતી. તેઓ મક્કાના ગરીબ થઈ ગયેલા એક અગ્રણી પરિવારમાં જન્મ્યા હતા. વિશ્વના વેપારી માર્ગોના કેન્દ્ર ઉપર આવેલા મક્કમાં કાબા નામનો જાદુઈ પથ્થર આવેલો છે, આ સ્થળ વેપારી કેન્દ્ર હતું એટલું જ નહીં, પરંતુ વિવિધ વેપારી માર્ગોનું પણ કેન્દ્ર હતું, પરંતુ ત્યાં સ્વચ્છતા નહિ હોવાથી આરબો બાળકોને ઉછેરવા માટે રણમાં મોકલતા. મોહમ્મદનો ઉછેર આ રીતે થયો હતો, તેઓ રખડતી જાતિઓ પાસેથી, બીજાની સેવા કરવા માટે તત્પર એવી માતાઓ પાસેથી પોષણ મેળવતા. તેમણે ઘેટાની સંભાળ લેવાનું શરૂ કર્યું અને ટૂંક સમયમાં જ એક વિધવા મહિલાના જૂથના નેતા તરીકે કામ શરૂ કર્યું. તેઓ પૂર્વના દરેક ભાગમાં ફર્યા, અલગ અલગ ધર્મમાં શ્રદ્ધા ધરાવતા લોકો સાથે વાતચીત કરી અને ખ્રિસ્તી ધર્મ વિવિધ સંપ્રદાયોમાં વહેંચાઈ રહ્યો હોવાનું નોંધ્યું. તેઓ ૨૮ વર્ષના હતા ત્યારે એ વિધવા મહિલા ખાદિજા તેમનાથી પ્રભાવિત થયાં અને તેમની સાથે લગ્ન કર્યાં. આવા લગ્ન માટે આ વિધવાના પિતાએ ચોક્કસ વાંધો ઉઠાવ્યો હોત, પરંતુ ખાદિજાએ પોતાના પિતાને ખૂબ શરાબ પીવડાવી દીધો અને તેમને નશાની સ્થિતિમાં રાખી આશીર્વાદ મેળવીલીધા. આ પછીના ૧૨ વર્ષ સુધી મોહમ્મદ સુખી, પ્રતિષ્ઠિત અને હોશિયાર વેપારી તરીકે રહ્યા. એ પછી તેમણે રણમાં રખડવાનું શરૂ કર્યું. એક દિવસ તેઓ કુરાનની પ્રથમ આયાત સાથે પરત આવ્યા અને ખાદિજાને કહ્યું કેપયગંબર ગેબ્રિઅલ તેમને દેખાયા અને કહ્યું કે તેમણે ખુદાના સંદેશવાહક થવાનું છે.

મોહમ્મદના જીવનમાં બનેલી ચમત્કારની સૌથી નજીકની ઘટના કુરાન છે. તેઓ કવિ નહોતા, તેમની પાસે શબ્દોની સોગાદ નહોતી. છતાં કુરાનની આયાતો તેમને મળી અને તેમણે એક વિશ્વાસુ પાસે લખાવડાવી, એ બીજા કાવ્યો કરતાં સારી છે જે કોઈ વ્યવસાયી કવિએ લખ્યા હોત. આરબો માટે આ ચમત્કાર હતો. તેમના માટે શબ્દોની ભેટ શ્રેષ્ઠ ભેટ હતી, કવિ સર્વશક્તિશાળી હતા. ઉપરાંત કુરાનમાં કહેવાયું છે કે અલ્લાહ સામે દરેક માણસો

સમાન છે, દુનિયા લોકશાહી દેશ – ઈસ્લામ હોવી જોઈએ. આ રાજકીય સનાતન માન્યતાથી વિરુદ્ધ હતું તે ઉપરાંત મોહમ્મદ કાબાના આંગણામાં પડેલી તમામ ૩૬૦ મૂર્તિઓનો નાશ કરવા માગતા હતા જેને કારણે તેમને ત્યાંથી હાંકી કાઢવામાં આવ્યા. આ મૂર્તિઓ રણની અન્ય જાતિના લોકોને મક્કા સુધી આવવા પ્રેરણા આપતી જેને પરિણામે વેપાર વિકસ્યો હતો. પરંતુ તેનો નાશ કરવાની વાત મક્કાના વેપારીઓને, મૂડીવાદીઓને પસંદ ના પડી અને મોહમ્મદના વિરોધી બની ગયા. આ પછી તેઓ રણમાં પાછા ગયા અને વિશ્વ ઉપર સત્તાની માગણી કરી.

ઈસ્લામનો પ્રારંભ થયો. રણમાંથી એક આગ શરૂ થઈ જેને ઓલવી શકાય તેમ નહોતી, એક લોકશાહી લશ્કર સંગઠિત થઈને લડતું હતું અને પાછા હઠ્યા વિના મરવા તૈયાર હતું. મોહમ્મદે યહૂદીઓ અને ખ્રિસ્તીઓને તેમાં જોડાવા કહ્યું, કેમકે તેઓ નવો ધર્મ તૈયાર કરતા નહોતા. તેમની હાકલ એક જ ઈશ્વરમાં માનતા લોકોને એક જ શ્રદ્ધામાં એકત્ર કરવાની હતી. જો યહૂદીઓ અને ખ્રિસ્તીઓએ તેમનું નિમંત્રણ સ્વીકારી લીધું હોત તો ઈસ્લામ આખી દુનિયામાં પથરાઈ જાત. તેમણે નિમંત્રણ સ્વીકાર્યું નહિ. તેમણે મોહમ્મદના પરોપકાર માટેના યુદ્ધમાં જોડાવાનો પણ ઈનકાર કર્યો. પયગંબરના લશ્કરે જેરૂસલેમમાં પ્રવેશ કર્યો ત્યારે એકપણ વ્યક્તિની હત્યાથઈ નહોતી. જ્યારે સદીઓ પછી ધર્મયોદ્ધાઓએ જેરૂસલેમમાં પ્રવેશ કર્યો ત્યારે કોઈ મોઝલેમ (મુસ્લિમ) સ્ત્રી, પુરુષ કે બાળકને છોડવામાં આવ્યાં નહોતાં. પરંતુ ખ્રિસ્તીઓએ મુસ્લિમોનો એક વિચાર સ્વીકાર્યો છે – અભ્યાસનું સ્થળ, યુનિવર્સિટી.



૧૦
માસ્ટર માઈન્ડની શક્તિ

પ્રેરક પરિબળ
ધનવાન થવાનું નવમું પગલું

સંપત્તિ મેળવવાના પ્રયાસની સફળતા માટે શક્તિ-સત્તા-પાવર આવશ્યક છે. યોજનાઓને પગલાંમાં પરિવર્તિત કરવાની પૂરતી શક્તિ ના હોય તો એ યોજનાઓ નકામી અને નિરર્થક છે. એક વ્યક્તિ કેવી રીતે શક્તિ મેળવી શકે અને તેનો ઉપયોગ કરી શકે તેની પદ્ધતિનું વર્ણન આ પ્રકરણમાં કરવામાં આવશે.

શક્તિ-સત્તાને ‘‘આયોજિત અને બુદ્ધિપૂર્વક સંચાલિત જ્ઞાન’’ તરીકે ઓળખી શકાય. અહીં સત્તા શબ્દનો આયોજિત પ્રયાસ તરીકે ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે, જેના વડે એક વ્યક્તિ ઈચ્છાને નાણાકીય સમાનતામાં પરિવર્તિત કરી શકે. આયોજિત પ્રયાસ સંવાદિતા દ્વારા નિશ્ચિત ધ્યેય તરફ આગળ વધતા બે અથવા વધુ લોકોના સહકાર મારફત આયોજિત પ્રયાસ થઈ શકે.

સંપત્તિ મેળવવા માટે સત્તા-શક્તિ આવશ્યક છે, એટલું જ નહિ પરંતુ એ સંપત્તિ મળ્યા પછી તેને જાળવી રાખવા માટે પણ આવી શક્તિ જરૂરી છે.

તો આ સત્તા કે શક્તિ કેવી રીતે મળે તે જોઈએ. સત્તા જો ‘આયોજિત જ્ઞાન’ હોય તો એ જ્ઞાનના સ્રોતો કયાં તે ચકાસીએ :

અ. આત્મજ્ઞાન - અન્ય પ્રકરણમાં વર્ણવવામાં આવેલી પ્રક્રિયા મારફત - રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિની મદદથી જ્ઞાનના આ સ્રોતને મેળવી શકાય.

બ. અનુભવનું ભાથું - માણસે મેળવેલો અનુભવ (અથવા તેનો અમુક અંશ જેને આયોજિત કરીને રેકોર્ડ કરવામાં આવ્યો હોય) કોઈ પણ સમૃદ્ધ જાહેર લાઈબ્રેરીમાંથી મળી શકે. આવા અનુભવોનો મહત્ત્વનો હિસ્સો સરકારી શાળા-કોલેજોમાં શીખવાડવામાં આવે છે. ત્યાં તેનું વર્ગીકરણ અને આયોજન કરવામાં આવેલું હોય છે.

ક. પ્રયોગ અને સંશોધન - વિજ્ઞાનના ક્ષેત્રમાં તેમજ જીવનના બીજા દરેક પાસાંમાં લોકો રોજેરોજ નવાં તથ્યો મેળવે છે, તેનું વર્ગીકરણ કરે છે અને આયોજન કરે છે. જો ‘સંગ્રહિત (મેળવેલા) અનુભવોમાંથી’ જ્ઞાન ન મળી શકે તો વ્યક્તિએ આ સ્રોતનો ઉપયોગ કરવો જ જોઈએ. અહીં પણ રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરવો જ જોઈએ.

ઉપર જણાવેલા કોઈ પણ સ્રોતો મારફત જ્ઞાન મેળવી શકાય. નિશ્ચિત યોજનાઓ તૈયાર કરીને તેમજ એ યોજનાઓને અમલમાં મૂકવા મક્કમ બનીને તેને સત્તા-શક્તિમાં પરિવર્તિત કરી શકાય છે.

જે વ્યક્તિ જાણકારી મેળવવા તેમજ તેના ઉપયોગથી નિશ્ચિત આયોજન કરવાના પ્રયાસો એકલે હાથે કરતી હોય તેને પડતી મુશ્કેલીઓનો ખ્યાલ જ્ઞાનના ત્રણ મુખ્ય સ્રોતોની સમીક્ષા કરવાથી તરત જ આવી જશે. જો વ્યક્તિની યોજનાઓ વ્યાપક અને મોટાપાયે હોય તો તેમણે બીજા લોકોનો સહકાર લેવો જ જોઈએ.

'માસ્ટર માઈન્ડ' દ્વારા સત્તા-શક્તિ મેળવવી

'માસ્ટર માઈન્ડ'ને : ''એક ચોક્કસ ધ્યેય સિદ્ધ કરવા માટે બે અથવા વધુ વ્યક્તિઓ વચ્ચે સંવાદિતા દ્વારા જ્ઞાન અને પ્રયાસો માટે સહકાર'' તરીકે ઓળખી શકાય.

'માસ્ટર માઈન્ડ' વિના કોઈ વ્યક્તિ શક્તિશાળી બની શકે નહિ. અગાઉના એક પ્રકરણમાં ઈચ્છાને નાણાંમાં પરિવર્તિત કરવાના હેતુ માટેની યોજનાઓ માટે સૂચનાઓ આપવામાં આવી હતી. જો તમે એ સૂચનાઓ ઉપર નિયમિત રીતે અને બુદ્ધિપૂર્વક અમલ કરશો તથા 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની પસંદગીમાં કાળજી રાખશો તો તમે ધાર્યું પણ નહિ હોય છતાં તમારા હેતુમાં ૫૦ ટકા સફળ થઈ જશો.

આમ હવે તમે 'માસ્ટર માઈન્ડ' જૂથની યોગ્ય પસંદગી મારફત સત્તાની અમર્યાદ સંભાવનાઓ વિશે સારી રીતે સમજી શકશો. અહીં માસ્ટર માઈન્ડના સિદ્ધાંતનાં બે લક્ષણો જણાવ્યાં છે – જે પૈકી એક આર્થિક બાબતનો છે અને બીજો માનસિક. આર્થિક પાસું ઘણું સ્પષ્ટ છે. સંવાદિતાના સ્પિરિટથી એકત્ર કરવામાં આવેલા લોકો પૂરા મનથી સહકાર આપવા તત્પર હોય તેવા લોકોની સલાહ અને સૂચનો લેનાર કોઈ પણ વ્યક્તિ આર્થિક ફાયદા મેળવી શકે છે. સહકારભર્યા જોડાણનું આ સ્વરૂપ પ્રત્યેક ભવ્ય સંપત્તિનો આધાર છે. આ મહાન સત્યને તમે સમજી લો તો નિશ્ચિતપણે તમે તમારો નાણાકીય દરજ્જો નક્કી કરી શકશો.

માસ્ટર માઈન્ડ સિદ્ધાંતનું માનસિક – મનોવૈજ્ઞાનિક પાસું સમજવું વધારે મુશ્કેલ છે. તે માટે આ નિવેદન દ્વારા તમે મહત્ત્વનું સૂચન મેળવી શકો: ''કોઈ પણ ત્રીજા અદૃશ્ય, અમૂર્ત પરિબળ સાથે જોડાયા વિના અને તે દ્વારા ત્રીજા મનની રચના કર્યા વિના ક્યારેય બે મન એકબીજાની નજીક આવતા નથી'' (અર્થાત - બે મન એકબીજાની નજીક આવે ત્યારે ત્રીજા અદૃશ્ય, અમૂર્ત મનની રચના અવશ્ય થાય છે.)

માનવમન એ ઊર્જાનું એક સ્વરૂપ છે અને તેનો એક હિસ્સો આધ્યાત્મિક હોય છે. બે વ્યક્તિનાં મન એકબીજા સાથે સંવાદિતાથી કામ કરે ત્યારે પ્રત્યેક મનની આધ્યાત્મિક ઊર્જા એક પ્રકારનું આકર્ષણ-જોડાણ ઊભું કરે છેઅને તે જ માસ્ટર માઈન્ડનો માનસિક-મનોવૈજ્ઞાનિક તબક્કો છે.

માસ્ટર માઈન્ડના સિદ્ધાંત વિશે, અથવા કહો કે તેના આર્થિક પાસાં વિશે સૌપહેલાં મારું ધ્યાન એન્ડ્રુ કાર્નેગીએ ૫૦ વર્ષ કરતાં વધુ સમય પહેલાં દોર્યું હતું. મારા જીવનની કામગીરી માટે આ સિદ્ધાંતની શોધ જવાબદારછે.

કાર્નેગીના માસ્ટર માઈન્ડ જૂથમાં આશરે ૫૦ માણસોનો સ્ટાફ હતો, જેમની વચ્ચે રહીને તેઓ સ્ટીલ-લોખંડના ઉત્પાદન અને વેચાણનો નિશ્ચિત હેતુ પાર પાડતા હતા. આ 'માસ્ટર માઈન્ડ' મારફત તેમણે જે સંપત્તિ મેળવી હતી તેનું શ્રેય તેઓ સત્તા-શક્તિને આપતા.

જે લોકોએ પુષ્કળ ધન મેળવ્યું છે તેમની તેમજ મધ્યમ પ્રમાણમાં સંપત્તિ મેળવનારા અનેક લોકોનો રૅકોર્ડ ચકાસવાથી તમને ખ્યાલ આવશે કે તેમણે કાંતો ઈરાદાપૂર્વક અથવા અજાણતાં આ 'માસ્ટર માઈન્ડ'સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ કર્યો હતો.

ભવ્ય સત્તા કે શક્તિ મેળવવા બીજો કોઈ સિદ્ધાંત કામ લાગતો નથી.

મનની શક્તિ કેવી રીતે વધારી શકાય

માણસના મગજને વીજળીની બેટરી સાથે સરખાવી શકાય. આપણે સૌ જાણીએ છીએ કે વધારે વીજળીની બેટરી એકઠી કરવામાં આવે તો તે એક બેટરી કરતાં વધારે ઊર્જા આપી શકે. એ પણ જાણીએ છીએ કે એક બેટરી તેમાં રહેલા સેલની સંખ્યા અને ક્ષમતા પ્રમાણે વીજળી-ઉર્જા આપી શકે છે.

માનવીનું મગજ-બ્રેઈન પણ આ જ રીતે કામ કરે છે. એ તો હકીકત છે કે કેટલાક લોકોના મગજ અન્ય કરતાં વધારે સક્ષમ હોય છે અને તેના પરથી એક મહત્ત્વનું તારણ એ નીકળે છે કે જે રીતે એક બેટરી કરતાં વધુ સંખ્યામાં બેટરી વધુ ઊર્જા આપે તે જ રીતે વધારે લોકોના બ્રેઈન સંવાદિતા સાથે પરસ્પર સહકાર સાધે (અથવા જોડાય) તો એક બ્રેઈનની સરખામણીમાં વધારે પ્રમાણમાં વૈચારિક-ઉર્જા આપી શકે.

આ સરખામણી દ્વારા એ વાત એકદમ સ્પષ્ટ થઈ જાય છે કે જે લોકોએ પોતાની આસપાસ બીજા સહયોગીઓને રાખીને તેમના બ્રેઈનનો ઉપયોગ કરી જે સત્તા-શક્તિ મેળવી તે માસ્ટર માઈન્ડ જૂથના સિદ્ધાંતનું રહસ્ય છે.

હવે વધુ એક નિવેદન જોઈએ જેનાથી માસ્ટર માઈન્ડ સિદ્ધાંતના મનોવૈજ્ઞાનિક પાસાની સમજ થોડી વધારે સ્પષ્ટ થશે : વ્યક્તિગત બ્રેઈનનું જૂથ એકબીજા સાથે જોડાય અને સંવાદિતાથી કામગીરી કરે તો એ જોડાણથી પેદા થયેલી વધારાની ઊર્જા એ જૂથના પ્રત્યેક વ્યક્તિગત બ્રેઈનને ઉપલબ્ધ થાય છે.

એ હકીકત જાણીતી છે કે હેનરી ફોર્ડે તેમની વ્યાવસાયિક કારકિર્દીની શરૂઆત ગરીબી, નિરક્ષરતા અને અજ્ઞાનતા સાથે કરી હતી. સાથે એ હકીકત પણ એટલી જ જાણીતી છે કે દસ વર્ષના ટૂંકા ગાળામાં ફોર્ડ આ ત્રણેબાબતોમાં નિષ્ણાત થઈ ગયા હતા એટલું જ નહીં, પરંતુ ત્યાર પછીના ૨૫ વર્ષમાં અમેરિકાના સૌથી ધનવાન લોકોમાં પોતાનું સ્થાન બનાવી લીધું હતું. આ હકીકતની સાથે વધારાની જાણકારી એ છે કે ફોર્ડ અને થોમસ એ. એડિસન વચ્ચે મિત્રતા થઈ ત્યારથી ફોર્ડની પ્રગતિ અત્યંત ઝડપી બની. સાથે તમે એ પણ સમજી શકશો કે એક મન બીજા મન ઉપર કેવો પ્રભાવ પાડી શકે છે. હજુ એક ડગલું આગળ વધીને એ હકીકત ધ્યાનમાં લો કે ફોર્ડે જ્યારે હાર્વિ ફાયરસ્ટોન, જ્હોન બુરોસ તથા લ્યુથર બર્બેન્ક સાથે જોડાણ કર્યું ત્યારપછી તેમણે અસાધારણ પ્રગતિ કરી. અલગ અલગ લોકોનાં બ્રેઈન-મગજનું જોડાણ કરીને સત્તા-શક્તિ-ક્ષમતા હાંસલ કરી શકાય છે એ બાબતનો આ વધુ એક પુરાવો છે.

લોકો જેમની સાથે સહાનુભૂતિ અને સંવાદિતાથી જોડાય છે તેમનો સ્વભાવ, આદતો અને શક્તિ પોતે મેળવે છે. એડિસન, બર્બેન્ક, બુરોસ તથા ફાયરસ્ટોન સાથેના પોતાના જોડાણથી ફોર્ડે પોતાની માનસિક શક્તિમાં વધારો કર્યો એટલું જ નહિ, પરંતુ આ ચાર વ્યક્તિઓની બુદ્ધિ, અનુભવ, જાણકારી તેમજ આધ્યાત્મિક પરિબળો પણ મેળવ્યાં. ઉપરાંત તેમણે આ પુસ્તકમાં વર્ણવેલી પ્રક્રિયા મુજબ માસ્ટર માઈન્ડ સિદ્ધાંતનો અમલ અને ઉપયોગ કર્યો.

આ સિદ્ધાંત હવે તમને પણ ઉપલબ્ધ છે.

આપણે મહાત્મા ગાંધીનો ઉલ્લેખ કરી ચૂક્યા છીએ.

તેમણે જે અસાધારણ શક્તિ મેળવી હતી તે પદ્ધતિનો અભ્યાસ કરીએ. તે ઘણા ઓછા શબ્દોમાં વર્ણવી શકાય તેમ છે. એક નિશ્ચિત હેતુ માટે સંવાદિતાના સ્પિરિટથી તેમણે ૨૦ કરોડ લોકોને મન અને શરીરથી જોડી દીધા અને પ્રચંડ શક્તિ મેળવી.

ટૂંકમાં, ગાંધીજીએ ચમત્કાર કર્યો હતો. એ ચમત્કાર એટલા માટે હતો કે ૨૦ કરોડ લોકોને બળથી નહીં, પરંતુ સહકાર અને સંવાદિતાથી સંગઠિત કરવામાં આવ્યા હતા. આ ચમત્કાર હતો તે બાબતે તમને શંકા હોય તોકોઈ પણ બે વ્યક્તિ સાથે થોડા સમય માટે સંવાદિતા સાથે સહકાર સાધવાનો પ્રયાસ કરો.

બિઝનેસ કરનાર કોઈ પણ વ્યક્તિ એ સારી રીતે જાણે છે કે સંવાદિતા જેવી લાગતી સ્થિતિમાં કર્મચારીઓને સાથે રાખીને કામ કરાવવાનું કેટલું મુશ્કેલ છે.

જે મુખ્ય સ્રોતો મારફત શક્તિ મેળવી શકાય તેની યાદી તમે જોઈ, જેમાં ટોચ ઉપર આત્મજ્ઞાન

આવે છે. બે કે વધુ માણસો જ્યારે સંવાદિતાથી જોડાય અને ચોક્કસ હેતુ માટે કામ કરે ત્યારે તેઓ પોતાની જાતને એવી સ્થિતિમાં મૂકે છે જ્યાં તેઓ બ્રહ્માંડના મહાન શક્તિસ્થળ – આત્મજ્ઞાનમાંથી સીધી શક્તિ મેળવે છે. તમામ શક્તિમાં આ સૌથી ભવ્ય છે – મહાન છે. આ એવો સ્રોત છે જ્યાં શક્તિ મેળવવા દરેક જીનિયસ અને દરેક મહાન લીડરને આવવું પડે છે (તેઓ આ હકીકતથી વાકેફ હોય કે ન હોય તો પણ).

શક્તિ મેળવવા માટે આવશ્યક એવું જ્ઞાન આપી શકે તેવાં બે મુખ્ય સ્રોતો માણસની પાંચ ઈન્દ્રિયો કરતાં વધારે વિશ્વાસપાત્ર નથી. આ ઈન્દ્રિયો પણ હંમેશાં વિશ્વાસપાત્ર નથી હોતી.

હવે પછીનાં પ્રકરણોમાં આત્મજ્ઞાન મેળવવાની પદ્ધતિઓ વિશે પૂરતાં પ્રમાણમાં સમજ આપવામાં આવશે.

આ કોઈ ધાર્મિક અભ્યાસક્રમ નથી. આ પુસ્તકમાં વર્ણવવામાં આવેલા કોઈ પણ મૂળભૂત સિદ્ધાંતો કોઈ વ્યક્તિની ધાર્મિક બાબતો સાથે સીધી કે આડકતરી રીતે દખલ કરે છે એવું અર્થઘટન કરવું નહિ. પુસ્તકનો માર્યાદિત હેતુ માત્ર એટલો છે કે વાચકને પોતાની ઈચ્છાના ચોક્કસ હેતુને આર્થિક પરિબળમાં કેવી રીતે પરિવર્તિત કરવો તેની સમજ આપવી.

વાંચો, વિચારો અને જેમ વાંચતા જાઓ તેમ અર્થઘટન કરો. તરત જ તમને આખો વિષય સમજાઈ જશે અને તમે ચોક્કસ દૃષ્ટિકોણથી જોઈ શકશો. હાલ તમે પ્રત્યેક પ્રકરણની વિગતો જોઈ રહ્યા છો.

હકારાત્મક લાગણીઓની શક્તિ

પૈસો શરમાળ અને ચંચળ છે. તે મેળવવા પણ જેમ પાગલ બનેલો એક પ્રેમી તેને ગમતી છોકરી મેળવવા પ્રયાસ કરે એવી જ પદ્ધતિ અખત્યાર કરવી પડે. અને યોગાનુયોગ એ છે કે નાણાં 'પ્રાપ્ત' કરવા માટે જે શક્તિનો ઉપયોગ થાય છે તે છોકરીને પ્રાપ્ત કરવા માટે વપરાતી પદ્ધતિથી ખાસ અલગ નથી. નાણાં પ્રાપ્ત કરવા માટે જે શક્તિનો ઉપયોગ કરવામાં આવે તેમાં શ્રદ્ધા ભળવી જોઈએ. તેમાં ઈચ્છા ભળવી જોઈએ. તેમાં પર્સિસ્ટન્સ જરૂરી છે. તેના માટે પ્લાન તૈયાર કરવો પડે અને પ્લાનને એક્શનમાં મૂકવો પડે.

આપણે જેને 'જંગી મૂડી' કહીએ છીએ તે નાણાં તે મેળવનારની પાસે પર્વત પરથી જેમ પાણી નીચે આવે એટલી સરળતાથી આવે છે. તેમાં શક્તિનો એક અદૃશ્ય પ્રવાહ હોય છે અને તેને નદી સાથે સરખાવી શકાય.તફાવત માત્ર એટલો હોય છે કે નાણાંનો પ્રવાહ જે દિશામાં વહે છે ત્યાં પોતાની સાથે લોકોને સમૃદ્ધિની ઊંચાઈ તરફ લઈ જાય છે. તેથી વિરુદ્ધની દિશામાં કમનસીબ લોકો (તથા તેમાંથી કશું નહિ મેળવી શકતા લોકો) દુ:ખ અને ગરીબી તરફ ધકેલાય છે.

ભવ્ય સંપત્તિ મેળવનાર દરેક માણસે જીવનના આ પ્રવાહના અસ્તિત્વને ઓળખ્યો છે. તેમાં વ્યક્તિની વિચાર પ્રક્રિયાનો સમાવેશ થાય છે. આ વિચારોની હકારાત્મક – રચનાત્મક લાગણીઓ પ્રવાહની દિશા નક્કી કરેછે અને તે વ્યક્તિને સંપત્તિ તરફ લઈ જાય છે. નકારાત્મક લાગણીઓની દિશા વ્યક્તિને ગરીબી તરફ ધકેલે છે.

જે વ્યક્તિ સમૃદ્ધ થવાના હેતુથી આ પુસ્તકનો અભ્યાસ કરે છે તેમના માટે આ મુદ્દો સૌથી વધારે મહત્ત્વનો છે.

જો તમે ગરીબી તરફ દોરી જતા પ્રવાહની દિશામાં હો તો આ મુદ્દો એક એવા હલેસાનું કામ કરશે જેની મદદથી તમે પ્રવાહની બીજી દિશા તરફ પહોંચી શકશો. હા, એના માટે તમારે તે અમલમાં મૂકીને તેનો ઉપયોગ કરવો પડે. માત્ર વાંચી જવાથી અને એક યા બીજા પ્રકારનો અભિપ્રાય બાંધી લેવાથી તમને કોઈ રીતે ફાયદો નહિ થાય.

ગરીબી અને સમૃદ્ધિ કાયમી નથી. (જીવનમાં તડકી-છાંયડી આવ્યા કરે). ગરીબીનું સ્થાન સમૃદ્ધિ લે ત્યારે તે માટે સુઆયોજિત અને કાળજીપૂર્વકની યોજના જવાબદાર હોય છે. ગરીબી માટે કોઈ યોજનાની જરૂર નથી.ગરીબી માટે કોઈની મદદની જરૂર પડતી નથી કેમ કે તે ઉદ્ધત અને કઠોર હોય છે. સમૃદ્ધિ શરમાળ અને ભીરુ હોય છે. તેને 'આકર્ષવી' પડે.



ખુશી
બંધનથી
નહિ
મુક્તિથી
મળે છે

૧૧
સેક્સની લાગણીનું પરિવર્તન અને તેનું રહસ્ય

પ્રેમની લાગણી સેફ્ટી-વાલ્વનું કામ કરે છે
ધનવાન થવાનું દસમું પગલું

'પરિવર્તન' શબ્દનો અર્થ સરળ ભાષામાં સમજવો હોય તો એમ કહી શકાય કે, ''એક તત્વ કે ઊર્જાના સ્વરૂપને બીજામાં તબદીલ કરવું.''

સેક્સ - જાતીય આવેગની લાગણી મનમાં ઉદ્ભવે છે.

આ વિષયની અજ્ઞાનતાને કારણે આ માનસિક સ્થિતિને સામાન્ય રીતે શારીરિક બાબત સાથે જોડવામાં આવે છે. સેક્સ બાબતે જાણકારી મેળવવામાં મોટા ભાગના લોકો અયોગ્ય પ્રભાવ હેઠળ આવી જતા હોવાને કારણે શારીરિક બાબતો અંગે મનમાં પૂર્વગ્રહો ઊભા થઈ જતા હોય છે.

સેક્સની લાગણી સાથે ત્રણ રચનાત્મક સંભાવનાઓ સંકળાયેલી છે, જેમ કે :

૧. વંશવેલો આગળ વધારવો.

૨. આરોગ્યની જાળવણી (ઉપચારનો એક પ્રકાર, જેની કોઈ તુલના નથી).

૩. સાધારણપણાને પરિવર્તન દ્વારા જીનિઅસમાં તબદીલ કરવું.

સેક્સની લાગણીનું પરિવર્તન સરળ અને આસાનીથી સમજાવી શકાય એવું છે. તેનો અર્થ મનને શારીરિક આવેગના વિચારોથી કોઈ અન્ય વિચારો તરફ વાળવું એવો થાય છે.

માણસની અન્ય ઈચ્છાઓની સરખામણીમાં સેક્સની ઈચ્છા સૌથી પ્રબળ હોય છે. સેક્સની ઈચ્છાથી પ્રેરિત વ્યક્તિમાં કલ્પનાશક્તિ, હિંમત, મજબૂત ઈરાદો, સતત પ્રયાસ અને રચનાત્મક ક્ષમતા વિકાસ પામે છે, પણ સામાન્ય સંજોગોમાં આ બધી બાબતોથી તે અજાણ હોય છે. જાતીય આવેગ એટલો પ્રબળ હોય છે કે લોકો જીવન અને પ્રતિષ્ઠાના ભોગે પણ તેની પાછળ ભાગતા હોય છે. પરંતુ તેને નિયંત્રણમાં લઈને બીજી દિશામાં વાળવામાં આવે તો કલ્પનાશક્તિ અને હિંમત જેવા અન્ય ગુણોનો સાહિત્ય, કળા કે અન્ય કોઈ પણ વ્યવસાય કે પછી સમૃદ્ધિ મેળવવા જેવા શક્તિશાળી પરિબળો વિકસાવવા માટે શ્રેષ્ઠ રીતે ઉપયોગ થઈ શકે.

જાતીય આવેગના પરિવર્તન માટે મક્કમ મનોબળ આવશ્યક છે. તે સાથે એટલું પણ નિશ્ચિત છે કે આ પ્રયાસ ઘણો લાભદાયી નીવડી શકે. વાસ્તવમાં સેક્સ એ જન્મજાત અને કુદરતી છે. આ ઈચ્છાને દબાવી કે નાબૂદ ના કરી શકાય અને કરવી પણ ના જોઈએ. પરંતુ તેને એવી દિશા તરફ વાળવી જોઈએ જેનાથી વ્યક્તિના શરીર, મન અને આત્માનો વિકાસ થાય. જાતીય આવેગના પરિવર્તન દ્વારા જો અન્ય રચનાત્મક બાબતો તરફ વાળવામાં ના આવે તો તે દેખીતી રીતે શારીરિક આકર્ષણ તરફ જ

ખેંચાયા કરશે.

નદી ઉપર બંધ બાંધી શકાય, અને થોડા સમય માટે પાણીને નિયંત્રિત કરી શકાય, પરંતુ છેવટે તે એનો રસ્તો કરી લેશે. સેક્સની લાગણી માટે પણ આ જ બાબત લાગુ પડે છે. તેને કામચલાઉ દબાવી અને નિયંત્રિત કરી શકાય, પરંતુ તેનો સ્વભાવ જ એવો છે કે તે પ્રગટ થવાના માર્ગો શોધે. જો તેનું યોગ્ય રચનાત્મક દિશામાં પરિવર્તન કરવામાં ના આવે તો તે કનિષ્ઠ રસ્તો શોધી કાઢશે.

તીવ્ર જાતીયતા અને સિદ્ધિ વચ્ચે સંબંધ

જાતીય આવેગને કોઈ પણ પ્રકારની રચનાત્મક બાબત તરફ કેવી રીતે વાળી શકાય તે શોધી શકનાર વ્યક્તિ ખરેખર નસીબદાર કહેવાય.

વૈજ્ઞાનિક સંશોધનના આધારે કેટલાંક મહત્ત્વનાં તારણો નીકળ્યાં છે કે,

૧. જે લોકોએ મહાન સિદ્ધિઓ મેળવી છે તેમનામાં જાતીય આવેગની લાગણીઓ અત્યંત પ્રબળ હતી : આ લોકોએ સેક્સની લાગણીને અન્યત્ર વાળવાની કળા શીખી લીધી હતી.

૨. જે પુરુષો અત્યંત ધનવાન થયા છે તથા સાહિત્ય, કળા, ઉદ્યોગ, આર્કિટેક્ચર અને અન્ય વ્યવસાયોમાં અસાધારણ પ્રગતિ કરી છે તેમનું પ્રેરણાબળ એક મહિલા હોય છે.

હકીકત તો એ છે કે આ સંશોધનનાં તારણો બે હજાર કે તેથી વધુ વર્ષોના ઈતિહાસ અને જીવનચરિત્રો ઉપરથી મેળવવામાં આવ્યાં હતાં. અસાધારણ સિદ્ધિઓ મેળવનાર પુરુષો અને સ્ત્રીઓનાં જીવન વિશે જે કોઈ માહિતી ઉપલબ્ધ છે ત્યાં એ પુરવાર થાય જ છે કે તેમનામાં જાતીય આવેગો ઘણા વધારે હતા.

સેક્સની લાગણી એ એક પ્રકારે 'સામનો ના કરી શકાય' તેવું પરિબળ છે અને તેનો જડતાપૂર્વક વિરોધ થઈ શકતો નથી. આ લાગણીથી પ્રેરિત લોકોને આગળ પગલાં લેવા માટે જાણે કોઈ અમર્યાદ શક્તિ મળી જતી હોય છે. આ હકીકતને સમજશો તો સેક્સની લાગણીના પરિવર્તનમાં રચનાત્મક ક્ષમતાનું રહસ્ય છુપાયેલું છે તેવા નિવેદનના મહત્ત્વને સમજી શકશો.

માણસો કે પ્રાણીઓ કોઈ પણમાં જાતીયતા માટે જવાબદાર શારીરિક ગ્રંથિઓનો નાશ કરી દેવામાં આવે તો એક્શન – કર્મ માટે સૌથી અગત્યનો સ્રોત દૂર થઈ જશે. આ નિવેદનનો પુરાવો જોઈતો હોય તો ખસી કરી નાખવામાં આવેલા પ્રાણીઓની સ્થિતિનું નિરીક્ષણ કરજો. બળદનું જો જાતિ પરિવર્તન કરવામાં આવે તો તે ગાય જેવો ગરીબડો થઈ જાય છે. પુરુષ કે મેલ પ્રાણીમાં જો જાતિ પરિવર્તન કરવામાં આવે તો તેની બધી જ શક્તિ હણાઈ જાય છે. એ જ પ્રમાણે ફીમેલમાં જાતિ પરિવર્તન કરવામાં આવે તો એવી જ અસર થાય છે.

મનને ઉત્તેજિત કરતા ૧૦ પરિબળો

માનવીનું મન ઉત્તેજનાનાં પરિબળો કે પરિસ્થિતિથી પ્રભાવિત થાય છે. આ પરિબળો મારફત તે ઉત્સાહ, રચનાત્મક કલ્પનાશીલતા, તીવ્ર ઈચ્છા વગેરે જેવાં વાઈબ્રેશન-સંવેદના અનુભવે છે. મનને સૌથી વધુ પ્રભાવિત કરતાં આવાં પરિબળો છે:

૧. જાતીય અભિવ્યક્તિની ઈચ્છા.

૨. પ્રેમ.

૩. પ્રસિદ્ધિ, સત્તા અથવા નાણાકીય લાભ મેળવવાની તીવ્ર ઈચ્છા.

૪. સંગીત.

૫. સજાતીય અથવા વિજાતીય વ્યક્તિઓ સાથે મૈત્રી.

૬. સંવાદિતાના આધાર ઉપર બે અથવા વધુ વ્યક્તિઓનું માસ્ટર માઈન્ડ જોડાણ, જેઓ આધ્યાત્મિક પ્રગતિ માટે ભેગાં થાય છે.

૭. દુ:ખી લોકો દ્વારા અનુભવાતી પરસ્પર પીડા.

૮. આત્મસ્ફુરણા

૯. ભય - ડર.

૧૦. નશીલા પદાર્થો અને શરાબ.

ઈચ્છા સૌથી ટોચ ઉપર આવે છે. તે મન ઉપર 'કબજો' મેળવી લે છે અને શારીરિક પ્રક્રિયાને 'ગતિ' આપે છે. અહીં દર્શાવેલી આઠ પ્રકારની ઉત્તેજના કુદરતી અને રચનાત્મક છે, જ્યારે બે વિધ્વંસક-નુકસાનકારક છે. મનને પ્રભાવિત કરનારાં પરિબળોનો સર્વગ્રાહી અભ્યાસ કરી શકો તે હેતુથી આ યાદી અહીં આપવામાં આવી છે. આ અભ્યાસથી સમજાશે કે સેક્સની લાગણી તમામ વિરોધો છતાં સૌથી વધુ તીવ્ર અને શક્તિશાળી હોય છે.

એક 'વધારે પડતા ડાહ્યા' માણસે કહ્યું છે કે જીનિઅસ એટલે એવી વ્યક્તિ જે "લાંબા વાળ રાખતી હોય, અવ્યવસ્થિત ખોરાક ખાતી હોય, એકલી રહેતી હોય તથા મજાક કરનારાઓનું નિશાન બને." પરંતુ જીનિઅસ (અસાધારણ પ્રતિભા ધરાવતી વિચક્ષણ વ્યક્તિ)ની વધુ સારી વ્યાખ્યા કરવી હોય તો કહી શકાય કે, જીનિઅસ એટલે એવી વ્યક્તિ જેણે સામાન્ય વિચારપ્રક્રિયાથી ઉપલબ્ધ ન હોય તેવું જ્ઞાન મેળવવા માટે પોતાની વિચારપ્રક્રિયાને કેવી રીતે ઊંચાઈ ઉપર લઈ જવી.

વિચારશીલ વ્યક્તિને જીનિઅસની આ વ્યાખ્યા અંગે કેટલાક સવાલો ઊઠશે. પહેલો પ્રશ્ન એ હશે કે, "સામાન્ય પ્રક્રિયા દ્વારા પ્રાપ્ત ના હોય તેવા જ્ઞાનના સ્રોતો કેવી રીતે મેળવવા?"

બીજો પ્રશ્ન હશે, "શું જ્ઞાનના એવા કોઈ સ્રોત છે જે માત્ર જીનિઅસ વ્યક્તિઓને ઉપલબ્ધ હોય અને જો એવું હોય તો એ કયા સ્રોતો છે, તથા તેના સુધી ચોક્કસ કઈ રીતે પહોંચી શકાય?"

અમે કેટલાક પુરાવા આપીશું જેની મદદથી તમે પ્રયોગ મારફત વિચાર અંગેનો પુરાવો મેળવી શકશો. આ કામગીરી દરમિયાન અમે બંને સવાલોના જવાબ આપીશું.

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયનથી 'જીનિયસ' (વિચક્ષણતા) વિકસાવી શકાય

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય સાવ કાલ્પનિક નહિ પણ વાસ્તવિક છે અને એ બાબત અનેક વખત પ્રસ્થાપિત થઈ છે. રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ એક એવી છે જેનો મોટા ભાગના લોકો આજીવન ઉપયોગ જ કરતા નથી, અને ક્યારેક કરે તો એ સાવ આકસ્મિક હોય છે. બહુ ઓછા લોકો વિચાર અને સમજપૂર્વક, આગોતરા આયોજનપૂર્વક રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરતા હોય છે. જે લોકો સ્વેચ્છાએ અને સમજપૂર્વક આ ફેકલ્ટીનો ઉપયોગ કરે એ જીનિઅસ કહેવાય.

રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ એ માનવીના માર્યાદિત મન અને આત્મજ્ઞાન વચ્ચેની સીધી કડી છે. ધર્મના ક્ષેત્રમાં જે તમામ કહેવાતા રહસ્ય છતા થયાં છે અથવા સંશોધનના વિષયમાં જે મૂળભૂત અથવા નવા સિદ્ધાંતો શોધી કાઢવામાં આવ્યા છે એ બધું જ વાસ્તવમાં રચનાત્મક કલ્પનાશીલતા મારફત થયું છે.

'આભાસ' કેવી રીતે થાય છે

વ્યક્તિના મનમાં કોઈ આઈડિયા કે વિચાર ઝબકે તેને 'આભાસ' (પૂર્વાભાસ, સંકેત) તરીકે ઓળખીએ છીએ. તે નીચે જણાવ્યા પ્રમાણેના કોઈ એક કે વધુ સ્રોતો તરફથી મળી શકે :

૧. આત્મજ્ઞાન (આત્મસ્ફુરણા, અલૌકિક શક્તિ)

૨. વ્યક્તિના અજાગ્રત મનમાંથી, જ્યાં દરેક પ્રકારની ભાવનાઓનો સંગ્રહ થાય છે. વિચારપ્રક્રિયા પણ એક સ્રોત છે. આ બેમાંથી કોઈ પણ પાંચ પૈકી એક ઈન્દ્રિય મારફત બ્રેઈન સુધી પહોંચે છે.
૩. જે વ્યક્તિએ વિચાર વહેતો કર્યો હોય ત્યાંથી અથવા આઈડિયા કે વિચારના ચિત્ર મારફત, સભાનતાપૂર્વકના વિચાર મારફત.
૪. અન્ય વ્યક્તિના અજાગ્રત સ્ટોરહાઉસ મારફત.

આ સિવાય પણ અન્ય કેટલાક જાણીતા સ્રોતો છે જેના મારફત 'પ્રેરણાત્મક' આઈડિયા કે 'સંકેત' મળે છે.

મનને પ્રભાવિત કરનારાં દસ પૈકી એક કે વધુ પરિબળો મારફત મનનું સંચાલન પ્રેરણા મેળવે ત્યારે તે વ્યક્તિને સામાન્ય વિચારની ક્ષિતિજથી ઘણે દૂર લઈ જાય છે અને વ્યક્તિ ખૂબ દૂર સુધીના, વ્યાપક અને ગુણવત્તાસભર વિચારો કરી શકે છે. આથી વિરુદ્ધ બિઝનેસ અને વ્યવસાયને લગતી રોજિંદી સમસ્યાઓમાં ઘેરાયેલા રહેતા હોય તેમને ખાસ કોઈ ઉચ્ચકક્ષાના કે વ્યાપક વિચારો આવતા નથી.

મનને પ્રભાવિત કરતાં કોઈપણ સ્વરૂપ મારફત વ્યક્તિ વિચારની ઉચ્ચકક્ષાએ પહોંચે ત્યારે તેની સ્થિતિ વિમાનમાં બેઠેલી વ્યક્તિ જેવી હોય છે. વિમાનમાંથી જેમ માણસ ક્ષિતિજની પેલે પાર જોઈ શકે એવું જ વિચારની ઉચ્ચકક્ષાનું છે. જમીન પર ઊભેલો માણસ ક્ષિતિજ જોઈ શકતો નથી તેમ નાની નાની બાબતોથી ઘેરાયેલો રહેતો માણસ દૂરનું વિચારી શકતો નથી. વળી, વિચારની આવી ઉચ્ચકક્ષાએ પહોંચેલા માણસને કોઈ અવરોધ નડી શકતો નથી અને તેણે રોટી, કપડાં અને મકાન જેવી મૂળભૂત જરૂરિયાતો મેળવવા માટે પોતાનો લક્ષ્યાંક મર્યાદિત કરવો પડતો નથી. વ્યક્તિ વિચારોની એવી સ્થિતિમાં પહોંચી જાય છે જ્યાં રોજબરોજની સમસ્યાઓના વિચારને પાર કરીને ભવિષ્યને એવી જ સ્પષ્ટ રીતે જોઈ શકે છે જે રીતે વિમાનમાં બેઠેલી વ્યક્તિ ઊંચા પર્વતો કે ઊંડી ખીણો કે એવા કોઈ અવરોધ વિના બધું જ સ્પષ્ટ રીતે જોઈ શકે છે.

વિચારના આ ઉન્નત વિમાનમાંથી મનની રચનાત્મકતાને કામગીરીની સ્વતંત્રતા મળે છે. છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય તેનું કાર્ય કરી શકે તે માટેનો માર્ગ મોકળો થાય છે. તે એવા વિચારોને ગ્રહણ કરવા સજ્જ થાય છે જે અન્ય કોઈ સંજોગોમાં વ્યક્તિ સુધી પહોંચી શકતા નથી. એક જીનિઅસ અને એક સામાન્ય વ્યક્તિ વચ્ચે ભેદ પાડનાર ફેકલ્ટી 'સિક્સ્થ સેન્સ (છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય)' છે.

રચનાત્મકતાનો વિકાસ

આ ફેકલ્ટીનો જેટલો વધુ ઉપયોગ થાય અને વ્યક્તિ જેટલા વધુ પ્રમાણમાં તેના ઉપર આધાર રાખે અને વિચારના આવેગ માટે માગણી કરે આમ, માનવીના અજાગ્રત મનની બહારનાં જે પરિબળો હોય તેના પ્રત્યે રચનાત્મક મન વધુ જાગ્રત થાય છે અને તેનો સ્વીકાર કરે છે. વાસ્તવમાં આ ફેકલ્ટીને માત્ર ઉપયોગ દ્વારા જ વિકસાવી શકાય.

માણસની અંદર જે 'આત્મા (જાગૃતિ)' તરીકે ઓળખાય છે તેનું સમગ્ર સંચાલન છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય મારફત જ થાય છે.

મહાન કલાકારો, લેખકો, સંગીતકારો અને કવિઓ મહાન હોવાનું કારણ એ જ છે કે તેમણે રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ મારફત તેમની 'અંદરથી આવતા અવાજ'ને સાંભળવાની-તેના ઉપર વિશ્વાસ રાખવાની આદત કેળવી છે. એ હકીકત બધા જ જાણે છે કે 'ઊંડી' સૂઝ માટે જાણીતા લોકોને તેમના શ્રેષ્ઠ આઈડિયા કહેવાતા પૂર્વાભાસ કે સંકેત મારફત જ મળતા હોય છે.

એક મહાન વક્તા જ્યાં સુધી પોતાની આંખો બંધ કરીને સંપૂર્ણપણે પોતાની રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ ઉપર ભરોસો રાખવાનું શરૂ નહિ કરે ત્યાં સુધી તે મહાનતા મેળવી શકે નહિ. વક્તવ્યની

ચરમસીમાએ તમે શા માટે આંખો બંધ કરી દો છો તેવું પૂછવામાં આવતાં તેમણે કહ્યું હતું કે, ''મને અંતરમાંથી જે વિચારો આવે છે તેના આધારે હું બોલું છું અને તે કારણે જ આંખો બંધ કરી દઉં છું.''

અમેરિકાના એક અત્યંત સફળ અને જાણીતા ફાઈનાન્સરને કોઈ પણ નિર્ણય લેતા પહેલાં બેથી ત્રણ મિનિટ માટે આંખો બંધ કરી દેવાની આદત હતી. આ બાબતે પૂછવામાં આવતાં તેમણે કહ્યું હતું, ''આંખો બંધ કરું ત્યારે હું સર્વોચ્ચ શક્તિના સ્રોતને કામે લગાવી શકું છું.''

સંશોધકને શ્રેષ્ઠ આઈડિયા કેવી રીતે મળે છે

શેવી ચેઝ, મેરીલેન્ડના સ્વ. ડૉ.એલ્મેર આર. ગેટ્સે ૨૦૦ કરતાં વધુ ઉપયોગી પેટન્ટની રચના કરી છે. આમાંની મોટા ભાગની રચનાઓ તેમણે તેમની રચનાત્મક ઉપયોગથી કરી જે લોકો જીનિઅસ થવા માગે છે તેમના માટે તેમની અને રસપ્રદ ગણાય. ડૉ. ગેટ્સ જીનિઅસ ગણાય તે વાતમાં શંકા નથી, પરંતુ તેમને પૂરતી પ્રસિદ્ધિ મળી નથી.

તેમની પ્રયોગશાળામાં તેમણે 'અંગત સંદેશાવ્યવહાર રૂમ' તૈયાર કર્યો હતો. એ રૂમ સાઉન્ડપ્રૂફ હતો અને બધી લાઈટ પણ એકસાથે બંધ કરી દઈ શકાય. તેમણે એક નાનકડું ટેબલ રાખ્યું હતું અને તેના પર લખવાના કાગળો રાખતા. ટેબલની આગળ એક ઈલૅક્ટ્રિક પુશબટન હતું જેના દ્વારા લાઈટનું સંચાલન થતું. ડૉ. ગેટ્સને જ્યારે પણ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની જરૂર લાગતી ત્યારે આ રૂમમાં જતા અને ટેબલ પાસે બેસી લાઈટો બંધ કરી પોતે જે વિષય ઉપર કામગીરી કરી રહ્યા હોય તેના જાણીતા પરિબળો ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતા. જ્યાં સુધી એ સંશોધનના અજાણ્યા પરિબળો તેમના મનમાં 'ઝબકે' નહિ ત્યાં સુધી તેઓ એ જ રીતે બેસી રહેતા.

એક વખત તો તેમના મનમાં આઈડિયા એટલા ઝડપથી આવ્યા કે તેઓ ત્રણ કલાક સુધી લખતા રહ્યા. વિચારોનો આ પ્રવાહ બંધ થયો અને પોતે કરેલી નોંધ ઉપર નજર નાખી તો તેમના ધ્યાનમાં આવ્યું કે એ લખાણમાં એવા સિદ્ધાંતો ઉજાગર થયા હતા જે વિજ્ઞાનના તે સમય સુધીના અજાણ્યાં પરિબળો હતાં. ઉપરાંત, પોતાને જે સવાલો ઊભા થયા હતા તેના જવાબો પણ એ નોંધમાં સરસ રીતે રજૂ થયા હતા.

ડૉ. ગેટ્સ વ્યક્તિઓ અને કૉર્પોરેશનો માટે આ રીતે 'આઈડિયા વિચારવા બેસતા' અને પોતાની રોજી રળતા. અમેરિકાની કેટલીક મોટી કંપનીઓ તેમને આ કામગીરી માટે કલાક દીઠ ઘણી મોટી રકમ ચૂકવતી.

તર્કની પદ્ધતિ ઘણી વાર ભૂલભરેલી હોય છે કેમકે તેનો આધાર વ્યક્તિના અનુભવ ઉપર હોય છે. અનુભવ દ્વારા મેળવેલું બધું જ્ઞાન કંઈ એકદમ સચોટ નથી હોતું, પરંતુ રચનાત્મકતા દ્વારા મેળવેલું જ્ઞાન વધારે વિશ્વાસપાત્ર હોય છે. તેનું કારણ એ છે કે મનની તર્કશક્તિને બદલે આવા આઈડિયા વધુ વિશ્વાસપાત્ર સ્રોતો મારફત આવ્યા હોય છે.

જીનિયસ વ્યક્તિ જે પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરે છે તે તમે પણ કરી શકો

એક જીનિઅસ અને સામાન્ય સંશોધક વચ્ચે મુખ્ય તફાવત એ છે કે જીનિઅસ રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિનો ઉપયોગ કરે છે, જ્યારે સામાન્ય સંશોધકમાં આ બાબતનો અભાવ હોય છે. વૈજ્ઞાનિક સંશોધક કલ્પનાશક્તિની કૃત્રિમ અને રચનાત્મક એમ બંને ફેકલ્ટીનો ઉપયોગ કરે છે.

ઉદાહરણ રૂપે, વૈજ્ઞાનિક સંશોધક જાણીતા આઈડિયા અથવા અનુભવને કૃત્રિમ (અથવા તર્કની) ફેકલ્ટી દ્વારા એકત્ર કરી સંશોધન શરૂ કરે છે. આ દરમિયાન જો તેને લાગે કે પોતાનો અનુભવ તેમના સંશોધન માટે પૂરતો નથી તો તે રચનાત્મક ફેકલ્ટીનો ઉપયોગ કરીને જાણકારીના સ્રોતો મેળવે છે. આ દરમિયાન તે જે પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરે છે તે વ્યક્તિગત પ્રયાસો કરતા અલગ પડે છે, પરંતુ તેમની

પ્રક્રિયા માટે તો એ પદ્ધતિ આવશ્યક હોય છે. જેમ કે,

૧. તેઓ મનને પ્રભાવિત કરનારા કે પ્રેરણા આપનારા દસ પૈકી પોતાની પસંદગીના એક અથવા વધુ સ્રોતોનો ઉપયોગ કરીને મનને એક નિશ્ચિત ઊંચાઈએ લઈ જાય છે.
૨. તેઓ પોતાના સંશોધનના જાણીતા સ્રોતો ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે અને જે મેળવવા ધારે છે તે બાબતના અજાણ્યા સ્રોતો અંગે મનમાં એક ચિત્ર ઊભું કરે છે. આ ચિત્ર તેમના અજાગ્રત મન ઉપર અંકિત ન થાય ત્યાં સુધી મન ઉપર તેની અસર રહેવા દે છે અને તેની રચના માટેનો આઈડિયા 'ઝબકે' પછી જ એ વિચારોમાંથી મુક્ત થાય છે.

ક્યારેક આવા પ્રયોગોના પરિણામો તત્કાળ અને નક્કર હોય છે. તો ક્યારેક એ પરિણામો નકારાત્મક પણ હોય છે. ટૂંકમાં તેનો આધાર છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય અથવા રચનાત્મકતાના વિકાસ ઉપર રહેલો છે.

એડિસને રચનાત્મક ફેકલ્ટી મારફત લાઈટના મૂળભૂત સિદ્ધાંતોનો જવાબ મેળવ્યો ત્યાં સુધીમાં તેમણે પોતાની કલ્પનાશક્તિની કૃત્રિમ ફેકલ્ટીનો ઉપયોગ કરીને ૧૦,૦૦૦ કરતાં વધુ અલગ અલગ પ્રયોગો કર્યા હતા. તેમણે ફોનોગ્રાફની રચના પણ આ જ રીતે કરી હતી.

રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિનું અસ્તિત્વ હોવાના અસંખ્ય પુરાવા છે. વિધિવત્ અથવા તો પૂરતા શિક્ષણ વિના પણ જે લોકો પોતપોતાના ક્ષેત્રમાં ટોચ ઉપર પહોંચ્યા છે એવા માણસોની એકદમ સચોટ સમીક્ષા કરવામાં આવે તો આ બાબતનો પુરાવો મળી શકે તેમ છે. આ સંદર્ભમાં લિંકનનું ઉદાહરણ નોંધપાત્ર છે. તેમણે તેમની રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ શોધી કાઢીને તેનો ઉપયોગ કર્યો હતો અને એ રીતે મહાન થયા હતા. તેઓ એની રૂટલેજને મળ્યા ત્યાર પછી તેમણે જે પ્રેમ અનુભવ્યો તેના પરિણામે આ ફેકલ્ટી તેમણે શોધી કાઢી હતી અને તેનો ઉપયોગ કર્યો હતો. જીનિઅસ અંગેના સંશોધન માટે આ નિવેદન ઘણું અગત્યનું છે.

સેક્સનું પ્રેરક પરિબળ

અસાધારણ સિદ્ધિઓ મેળવનાર મહાન નેતાઓના જીવનમાં કોઈને કોઈ મહિલાનો સીધો પ્રભાવ રહ્યો હોવાની નોંધથી ઈતિહાસનાં પાનાં ભરેલાં છે. નૅપોલિયન બોનાપાર્ટ આ પૈકી એક હતા. તેમનાં પ્રથમ પત્ની જોસફીનની પ્રેરણાથી તેઓ આગળ વધ્યા ત્યારે તેમનો મુકાબલો કરવાનું કોઈનામાં સામર્થ્ય નહોતું અને અજેય હતા. પરંતુ જે ક્ષણે તેમણે તર્કનો ઉપયોગ કરીને જોસફીનની ઉપેક્ષા શરૂ કરી ત્યારથી નૅપોલિયનની પડતી શરૂ થઈ ગઈ.

અમેરિકામાં એવા કેટલાય સુપ્રસિદ્ધ લોકો છે જેમણે તેમની પત્નીઓની પ્રેરણા અને પ્રભાવથી જીવનમાં ભારે સફળતા મેળવી હોય, પરંતુ એ સફળતા અને નાણાંનો મદ મન ઉપર સવાર થઈ ગયા પછી એ જ પત્નીનો ત્યાગ કરીને નવી સ્ત્રીનો પાલવ પકડ્યો હોય અને છેવટે નિષ્ફળતા તરફ ધકેલાઈ ગયા હોય. બીજા કોઈપણ જાતના ઉપાય કે તર્કના બદલે સેક્સનો પ્રભાવ સૌથી સાચો સ્રોત છે એવું સમજી શકનાર કંઈ નેપોલિયન એકલા નહોતા.

હકીકતે માનવમન પ્રેરણા કે પ્રોત્સાહન કે પ્રભાવથી દોરવાય છે.

આ પ્રેરણા કે આવેગમાં સૌથી શક્તિશાળી બાબત સેક્સ છે. આ બાબતને યોગ્ય રીતે કેળવીને તેને અન્યત્ર વાળવામાં આવે તો તે વ્યક્તિને વિચારની એવી ઉન્નત કક્ષાએ લઈ જાય છે જ્યાં તેઓ નાની ચિંતા કે પીડાઓથી મુક્ત થાય છે.

યાદશક્તિ તાજી કરવા – અસાધારણ સિદ્ધિઓ મેળવનાર કેટલીક વ્યક્તિઓની અહીં યાદી આપવામાં આવી છે, તેમની જીવનકથાઓ ઉપરથી એ હકીકત સ્પષ્ટ થઈ છે કે આ બધા જ તેમના જાતીય આવેગો માટે જાણીતા હતા. આમછતાં, તેમનામાં રહેલી વિચક્ષણ (જીનિઅસ) ક્ષમતાએ તેમને

તેમના આ આવેગને અન્ય શક્તિશાળી બાબતો તરફ વાળવાની પ્રેરણા આપી હતી. આવી યાદીમાં સમાવેશ કરી શકાય તેવા લોકો છે:

જ્યોર્જ વૉશિંગ્ટન	થોમસ જેફરસન
નેપોલિયન બોનાપાર્ટ	એલ્બર્ટ હુબાર્ડ
વિલિયમ શેક્સપિયર	એલ્બર્ટ એચ. ગેરી
અબ્રાહમ લિંકન	વૂડરો વિલ્સન
રૉબર્ટ બર્ન્સ	રાલ્ફ વેલ્ડો એમર્સન
જ્હોન એચ. પેટર્સન	એન્ડ્રુ જેક્સન
એનરિકો કારુસો	

તમે જાણતા હો એવા લોકોનો પણ આ યાદીમાં સમાવેશ કરી શકો. માનવ ઈતિહાસમાં જીવનના કોઈપણ ક્ષેત્રમાં અસાધારણ સિદ્ધિ મેળવનાર એવી ઓછામાં ઓછી એક વ્યક્તિ જો તમે શોધી શકો તો શોધી કાઢો જેનામાં ઉન્મત્ત જાતીય આવેગનાં લક્ષણો ન હોય.

મૃત વ્યક્તિઓની જીવનકથામાં રસ ન હોય તો પ્રવર્તમાન સમયમાં અસાધારણ સિદ્ધિઓ મેળવનાર વ્યક્તિઓના જીવનની સમીક્ષા કરો અને શોધો કે એમાંથી તીવ્ર જાતીય આવેગ વિનાની કઈ વ્યક્તિ છે.

જેટલા લોકો જીનિઅસ ગણાયા છે તેમનામાં સેક્સની ઊર્જા સૌથી રચનાત્મક- સર્જનાત્મક જોવા મળે છે. તીવ્ર સેક્સનું ચાલક પરિબળ ધરાવતા ન હોય તેવા કોઈ નેતા કે કલાકાર આજ સુધી થયા નથી અને થશે પણ નહિ.

અલબત્ત, આ વિધાન ઉપરથી કોઈ એવી ગેરસમજ તો નહિ કરે કે જે લોકો તીવ્ર જાતીય આવેગો ધરાવે છે એ બધા જ જીનિઅસ છે. માણસ રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ મારફત ઉપલબ્ધ સ્રોતોનો માનસિક વિકાસ માટે ઉપયોગ કરે તો અને ત્યારે જ તે જીનિઅસનો દરજ્જો પામી શકે છે. આ પ્રેરણાસ્રોતો પૈકી ‘આગળ વધવા માટેનું’ મુખ્ય પરિબળ કદાચ સેક્સ છે. પણ હા, માત્ર આ ઊર્જા હોય તેનાથી વિચક્ષણતા આવી જતી નથી. એ ઊર્જાને માત્ર શારીરિક આકર્ષણની ઈચ્છામાંથી અન્યત્ર વાળીને અન્ય રચનાત્મક કામગીરી માટેની ઈચ્છા તરફ લઈ જવામાં આવે ત્યારે એ દિશા જીનિઅસ બનવા તરફની હોય છે.

સાથે એ પણ ધ્યાનમાં રાખવા જેવી બાબત છે કે તીવ્ર જાતીય આવેગને કારણે જીનિઅસ બનતાં પહેલાં મોટા ભાગના માણસોએ સેક્સના આ મહાન પરિબળ પ્રત્યે ગેરસમજ કરીને પોતાની જાતને પ્રાણીની કક્ષાએ ઉતારી પણ હશે.

૪૦ વર્ષની ઉંમર પહેલાં સફળતા કેમ નથી મળતી

૨૫,૦૦૦ કરતાં વધુ લોકોની સમીક્ષા દ્વારા મેં શોધી કાઢ્યું છે કે જે લોકોએ અસાધારણ સફળતા મેળવી છે તેઓ ઉંમરના ૪૦ વર્ષ વટાવી ચૂક્યા હોય છે. બીજા શબ્દોમાં ૪૦ વર્ષની ઉંમર પહેલાં ભાગ્યે જ કોઈને અસામાન્ય કહી શકાય એવી સફળતા મળી છે. એથી આગળ એવું પણ જોવા મળ્યું છે કે પ્રગતિની ખરી ઝડપ ૫૦ વર્ષની ઉંમર પછી આવે છે. આ હકીકત એટલી બધી આશ્ચર્યજનક હતી કે મારે વધુ કાળજીપૂર્વક તેના કારણોનો અભ્યાસ કરવો પડ્યો.

મોટા ભાગના પુરુષો ૪૦થી ૫૦ વર્ષના વયજૂથમાં આવે ત્યાં સુધી શા માટે સફળતા નથી મેળવતા અને શા માટે ટોચ ઉપર નથી પહોંચતા તે અંગેના મારા આ અભ્યાસ પરથી એ હકીકત સ્પષ્ટ

રીતે બહાર આવી કે એ ઉંમર સુધી એ લોકો જાતીય આવેગની શારીરિક અભિવ્યક્તિમાં ગળાડૂબ હતા. મોટા ભાગના લોકો ક્યારેય એ સમજતા નથી કે સેક્સની લાગણીની બીજી પણ સંભાવનાઓ છે જે માત્ર શારીરિક અભિવ્યક્તિ કરતાં ઘણી વધારે મહત્ત્વની છે. ઘણાખરા લોકોને જાતીય આવેગ તેની ટોચ ઉપર હોય ત્યારે તેમાં ઘણાં વર્ષો બરબાદ કર્યા પછી આ વાત સમજાય છે અને તે સમયે તેમની ઉંમર ૪૫થી ૫૦ વર્ષની થઈ ગઈ હોય છે. આ પછી સામાન્ય રીતે નોંધપાત્ર સિદ્ધિ મળતી હોય છે.

૪૦ વર્ષની ઉંમર વટાવી ગયા પછી પણ અનેક લોકો તેમની શક્તિઓને વેડફી નાખતા હોય છે. એ શક્તિઓને તેઓ વધુ સારી ચૅનલમાં તબદીલ કરી શકે તેમ હોય છે. આવા લોકો પોતાની શ્રેષ્ઠ અને શક્તિશાળી લાગણીઓને ચારે તરફ બેફામ રીતે વેડફી નાખતા હોય છે, આ કારણે જ તો કહેવાયું છે ''સોઈંગ હીઝ વાઈલ્ડ ઓટ્સ (અર્થાત્ યુવાનીમાં મોજમજા કરી રહ્યો છે.).''

જાતીય અભિવ્યક્તિની ઈચ્છા તમામ માનવીય લાગણીઓમાં સૌથી વધુ મજબૂત અને સૌથી પ્રેરણાદાયી હોય છે. આ જ કારણે આ ઈચ્છાને નિયંત્રિત કરીને શારીરિક અભિવ્યક્તિ સિવાયની કોઈ કામગીરીમાં વાળવામાં આવે તો વ્યક્તિને કોઈ મહાન સિદ્ધિ સુધી લઈ જઈ શકે.

મનની સૌથી ઉચ્ચતમ ઉત્તેજના-પ્રેરણા

શરાબ અને નશીલા પદાર્થોના સ્વરૂપમાં કૃત્રિમ ઉત્તેજનાના ઉપયોગને પરિણામે પુરુષો જીનિઅસ થયા હોય એવા દાખલા પણ ઈતિહાસમાં મળે છે. એડગર એલન પોએ શરાબની અસર હેઠળ 'રેવન'માં લખ્યું છે, ''એવાં સ્વપ્નનું સ્વપ્ન જોવું જેનું સ્વપ્ન જોવાની માનવજાતે કદી હિંમત પણ ના કરી હોય.'' જેમ્સ વ્હીટકોમ્બ રિલેએ તેમનું શ્રેષ્ઠ લખાણ શરાબની અસર હેઠળ લખ્યું હતું. કદાચ આ અસર હેઠળ તેઓ જોઈ શક્યા હતા, ''નદીની ઉપર મિલ અને ઝરણાની ઉપર ધુમ્મસ, બસ આમ જ હકીકત અને સ્વપ્ન વચ્ચે ભેળસેળ થઈ ગઈ.'' રોબર્ટ બર્ન્સે તેમનું શ્રેષ્ઠ કથન નશીલી હાલતમાં જ લખ્યું હતું – ''મારા પ્રિય, એ જૂના યાદગાર દિવસો માટે, આપણે મિત્રતાના નામે વધુ એક કપ લઈશું, એ જૂના યાદગાર દિવસો માટે.''

પરંતુ સાથે એ પણ યાદ રાખવું જોઈએ કે નશાખોરીને કારણે અનેક લોકોએ અંતે પોતાનું જીવન બરબાદ કરી દીધું છે. કુદરતે તેના પોતાના ઉપાયો કરેલા છે, તેના મારફત માણસો સલામતીપૂર્વક પોતાના મનને સારી રીતે પ્રોત્સાહિત કરીને ભાગ્યે જ આવતા વિચારો લાવી શકે છે. જોકે ખૂબીની વાત એ છે કે એ વિચારો ક્યાંથી આવે છે એ હજુ સુધી કોઈ જાણતું નથી. વાસ્તવમાં, કુદરતના પ્રોત્સાહનો સામે હજુ સુધી કોઈ સંતોષકારક વિકલ્પ મળ્યો નથી.

મનોવિજ્ઞાનીઓ એ સારી રીતે જાણે છે કે કામેચ્છા અને આધ્યાત્મિક પ્રેરકબળ વચ્ચે ગાઢ સંબંધ છે. આ બાબતને સમજવા માટે પ્રાચીન સમયમાં ધાર્મિક પુનરોથ્થાન તરીકે ઓળખાતી મદ્યપાન (શરાબની મહેફિલ)માં મસ્ત થઈને જાતીય ક્રીડા માણતા લોકો 'આધ્યાત્મિક' અનુભૂતિ કરતા તેની સાથે સરખાવી શકાય.

માનવીય લાગણીઓ વિશ્વ ઉપર રાજ કરે છે એટલું જ નહિ પરંતુ સમાજ જીવનનું ભાગ્ય પણ એ જ નિર્ધારિત કરે છે. લોકોની કામગીરી ઉપર 'લાગણીઓ'નો જેટલો પ્રભાવ છે તેટલો પ્રભાવ તર્કનો નથી. મનની અંદર પડેલી રચનાત્મક ફેકલ્ટી પણ નિર્જીવ તર્ક નહિ પણ લાગણીથી પ્રેરાઈને સક્રિય થાય છે. માનવીય લાગણીઓમાં સૌથી શક્તિશાળી લાગણી સેક્સની છે. મનના બીજા પણ ઉત્તેજક-પ્રોત્સાહક પરિબળો છે, જેની યાદી આપવામાં આવી છે, પરંતુ એ બધાં ભેગાં મળીને પણ સેક્સના શક્તિશાળી ચાલકબળની તોલે આવી શકે નહિ.

મનની ઉત્તેજનાના પ્રભાવથી વિચારની માત્રામાં કાંતો કામચલાઉ અથવા કાયમી વધારો થાય છે. દસ મુખ્ય પરિબળો વર્ણવ્યાં છે તે જ મોટાભાગે વપરાય છે. આ સ્રોતો મારફત વ્યક્તિ આત્મજ્ઞાન સાથે

જોડાઈ શકે છે, અથવા પોતાના કે અન્યના અજાગ્રત મનમાં પોતાની ઈચ્છાથી પ્રવેશી શકે છે. આ સમગ્ર પ્રક્રિયા એક જીનિઅસના – વિચક્ષણ વ્યક્તિના ગુણધર્મો ધરાવે છે.

અંગત ચુંબકત્વનો ભંડાર

સેલ્સના ક્ષેત્રમાં ૩૦,૦૦૦ કરતાં વધુ લોકોને તાલીમ અને માર્ગદર્શન આપનાર એક શિક્ષકે એવું ચોંકાવનારું સંશોધન કર્યું છે કે જે પુરુષો તીવ્ર જાતીય આવેગ ધરાવતા હોય છે તેઓ સૌથી સક્ષમ સેલ્સમૅન છે. આનું તારણ એટલું જ કે 'અંગત ચુંબકત્વ' તરીકે જાણીતું વ્યક્તિત્વનું પરિબળ જાતીય આવેગને સમકક્ષ છે. તીવ્ર જાતીય આવેગ ધરાવતા લોકોમાં હંમેશા મોટાપાયે ચુંબકત્વ હોય છે. નિયંત્રણ અને સમજણ દ્વારા આ મહત્ત્વના પરિબળને અલગ તારવીને માનવીય સંબંધોના લાભ માટે ઉપયોગમાં લઈ શકાય. આ ઊર્જા નીચે જણાવ્યા પ્રમાણેના માધ્યમો દ્વારા બીજાઓને આપી શકાય:

૧. હસ્તધૂનન - હાથનો સ્પર્શ થવાથી તરત જ ખ્યાલ આવી જાય કે સામેની વ્યક્તિમાં ચુંબકત્વ છે કે નહિ.
૨. અવાજનો ટોન - ચુંબકત્વ અથવા જાતીય ઊર્જા એક એવું પરિબળ છે જેની સાથે અવાજનો ધ્વનિ બદલાય છે અથવા તે સંગીતમય અને સુંવાળો બને છે.
૩. શરીરની હિલચાલ - તીવ્ર જાતીય આવેગ ધરાવતા લોકો ગૌરવપૂર્ણ અને સૌજન્ય સાથે ચપળતાથી હિલચાલ કરતા હોય છે.
૪. વિચારનાં તરંગો **(વાઈબ્રેશન)** - તીવ્ર કામેચ્છા ધરાવતા લોકો તેમની સેક્સની લાગણીને તેમના વિચારો સાથે મિશ્રિત કરી દે છે અથવા પોતાની ઈચ્છાએ આવું મિશ્રણ કરે છે અને એ રીતે પોતાની આસપાસના લોકોને પ્રભાવિત કરે છે.
૫. શરીરનો શણગાર - તીવ્ર કામેચ્છા ધરાવતા લોકો સામાન્ય રીતે તેમના અંગત દેખાવ બાબતે અત્યંત સભાન હોય છે. તેઓ તેમના વ્યક્તિત્વ, શારીરિક બાંધો, રંગ વગેરે બાબતોને ધ્યાનમાં રાખીને વસ્ત્રોની પસંદગી કરે છે.

કાબેલ સેલ્સ મૅનેજર સેલ્સમૅનોને કામ ઉપર રાખતી વખતે કોઈ પણ સેલ્સમૅનમાં અંગત ચુંબકત્વનો ગુણ કેટલો છે એ બાબતને સૌથી પહેલું પ્રાધાન્ય આપે છે. જે લોકોમાં સેક્સની ઉર્જાનો અભાવ હોય છે તેઓ પોતે તો ઉત્સાહી નથી જ હોતા પરંતુ સાથે બીજાને પણ ઉત્સાહથી પ્રેરણા નથી આપતા. મુદ્દાની વાત એ છે કે કોઈપણ વસ્તુના વેચાણમાં સેલ્સમૅનશિપ માટે ઉત્સાહ એ સૌથી અગત્યની આવશ્યકતા છે.

બીજા લોકોને પ્રભાવિત કરવાની બાબતને લાગે વળગે છે ત્યાં સુધી કોઈ જાહેર વક્તા, બોધ આપનાર, વકીલ અથવા સેલ્સમૅનમાં સેક્સ ઊર્જાનો અભાવ હોય તો તે 'ફ્લોપ - નિષ્ફળ' ગણાય. મોટાભાગના લોકો માત્ર તેમની લાગણીઓની અપીલ મારફત પ્રભાવિત થાય છે એ હકીકત સાથે આ બાબતને જોડવાથી સેલ્સમૅનની કુદરતી ક્ષમતા તરીકે તેની સેક્સ ઊર્જાની અગત્યતાનો ખ્યાલ આપશે. શ્રેષ્ઠ સેલ્સમૅનો તેમના જાતીય આવેગને વેચાણના ઉત્સાહમાં પરિવર્તિત કરવાની ક્ષમતા ધરાવતા હોવાને કારણે સફળ થાય છે. જાતીય આવેગને પરિવર્તિત કરવાનો સાચો અર્થ આ નિવેદનમાંથી સમજી શકાશે.

જે સેલ્સમૅન સેક્સમાંથી પોતાનું મન વાળીને બરાબર એવા જ ઉત્સાહ અને ખંતપૂર્વકના પ્રયત્નો વેચાણ પ્રક્રિયા માટે કરે ત્યારે તે જાણે-અજાણે જાતીય આવેગનું પરિવર્તન કરવાની સ્થિતિ હાંસલ કરી લે છે. મોટા ભાગના સેલ્સમૅનો પોતે શું કરી રહ્યા છે અથવા કેવી રીતે કરી રહ્યા છે તેની જાણકારી વિના જ પોતાની સેક્સની ઊર્જાને રચનાત્મકતા તરફ પરિવર્તિત કરે છે.

જાતીય આવેગને યોગ્ય દિશામાં પરિવર્તિત કરવા માટે વધારે મક્કમ મનોબળ જોઈએ. આવા પરિવર્તન માટે મનોબળ મક્કમ કરવાનું જે લોકોને મુશ્કેલ લાગતું હોય તેઓ પ્રયાસ દ્વારા છેવટે હાંસલ કરી શકે છે. વિલ-પાવર દ્વારા જો આ ક્ષમતા હાંસલ કરી શકાય તો તેનાં ઘણાં શ્રેષ્ઠ પરિણામો મળી શકે છે.

સેક્સથી વ્યક્તિત્વને નુકસાન થતું હોવાની ખોટી માન્યતા

સેક્સનો આખો વિષય જ એવો છે કે મોટાભાગના લોકો તે બાબતે અક્ષમ્ય રીતે અજ્ઞાન છે. અજ્ઞાની અને વિકૃત માનસિક્તા ધરાવતા લોકો દ્વારા સેક્સની લાગણી પ્રત્યે સંપૂર્ણ ગેરસમજ કરવામાં આવી છે, તેની નિંદા અને હાંસી ઉડાવવામાં આવે છે.

જે સ્ત્રી-પુરુષોને તીવ્ર જાતીય આવેગોના આશીર્વાદ - હા આશીર્વાદ જ મળેલા હોય છે તેમની સામે લોકો તિરસ્કારથી જોતા હોય છે. આવા લોકોને ભાગ્યશાળી માનવાને બદલે શ્રાપિત માનવામાં આવે છે.

નવજાગૃતિના આ યુગમાં પણ જાતીયતાને ખોટી રીતે શ્રાપિત માનવામાં આવતી હોવાને કારણે લાખો લોકો લઘુતાગ્રંથિથી પીડાય છે. અલબત્ત, સેક્સની ઉર્જા પવિત્ર છે એ મતલબના નિવેદનોને જાતીય સ્વચ્છંદતા માટે યોગ્ય ઠેરવી ન શકાય. સેક્સની લાગણીને યોગ્ય સમજદારીપૂર્વક અને સ્પષ્ટ ભેદરેખા સાથે ઉપયોગ થાય તો જ તે પવિત્ર ગણાય. મોટા ભાગે તેનો દુરુપયોગ થતો હોવાને પરિણામે વ્યક્તિને તે સમૃદ્ધ કરવાને બદલે શરીર અને મન બંને રીતે ખતમ કરી નાખે છે.

આ પુસ્તકના લેખકને જેટલા અગ્રણી લીડર અંગે સંશોધન અને સમીક્ષા કરવાની તક મળી તેના આધારે એક નોંધપાત્ર તારણ એ નીકળ્યું કે લગભગ પ્રત્યેક લીડરની સિદ્ધિઓ માટે કોઈ એક મહિલાનું પ્રેરકબળ જવાબદાર હતું. મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં 'આ મહિલા' વિનમ્ર તથા નિ:સ્વાર્થ ભાવના ધરાવતી પત્ની હતી જેના વિશે પ્રજાને ખાસ કશી ખબર નહોતી અથવા તે પોતે કશું બોલતી નહોતી. જ્યારે અમૂક કિસ્સાઓમાં પ્રેરણાસ્રોત 'અન્ય મહિલા' હતી.

દરેક બુદ્ધિશાળી વ્યક્તિ જાણે છે કે શરાબ અને નશીલા પદાર્થોના વધારે પડતા ઉપયોગથી વિનાશ થાય છે. પરંતુ દરેક માણસ એ નથી જાણતા કે વધારે પડતી જાતીય અભિવ્યક્તિની આદત પણ વિનાશકારી છે અને નશીલા પદાર્થો કે શરાબની જેમ જ તે પણ રચનાત્મકતા માટે જોખમી છે.

સેક્સ માટે પાગલ માણસ અને નશાખોર માણસ વચ્ચે કોઈ તફાવત નથી. આ બંને પ્રકારના લોકો તેમની તર્કશક્તિ અને મક્કમ મનોબળની ક્ષમતા (વિલ પાવર) ગુમાવી ચૂક્યા હોય છે. ઘણા કિસ્સાઓમાં સેક્સની સાચી બાબતો અંગે અજ્ઞાનતાને કારણે લોકો કાલ્પનિક બીમારીનો ભોગ બની જતા હોય છે.

એ તો સ્પષ્ટપણે જોઈ અને સમજી શકાય છે કે જે લોકો જાતીય આવેગને યોગ્ય દિશામાં વાળી નથી શકતા તેઓ એક તરફ તેનાં પરિણામો ભોગવે છે તો બીજી તરફ અન્ય લાભ કે તકોથી પણ વંચિત રહી જાય છે.

વાસ્તવમાં સેક્સના વિષય અંગે વ્યાપક અજ્ઞાન હોવાનું કારણ એ જ છે કે આ વિષય ભેદભરમો અને ગુપ્તતાથી ઘેરાયેલો છે. રહસ્ય અને ચૂપકીદીના કાવતરાએ યુવાનો ઉપર પણ દારૂબંધી જેવી માનસિક અસર પેદા કરી છે. આ બધાનું પરિણામ એ આવ્યું છે કે તેના પ્રત્યે કુતૂહલ વધ્યું છે તથા આ 'પ્રતિબંધિત' વિષય અંગે જાણકારી મેળવવાની ઈચ્છા પણ વધી છે, છતાં તમામ સાંસદો- ધારાસભ્યો અને ડૉક્ટરો ઉપર આ વિષય અંગે યુવકોને શ્રેષ્ઠ તાલીમ પામેલા લોકો તરફથી શિક્ષિત કરવાની જવાબદારી છે પરંતુ માહિતી સરળતાથી ઉપલબ્ધ નથી.

૪0ની ઉંમર પછીનાં ફળદાયી વર્ષો

વ્યક્તિ ૪૦ વર્ષની ઉંમર પહેલાં કોઈપણ ક્ષેત્રમાં અત્યંત રચનાત્મક તબક્કે પહોંચે એવું ભાગ્યે જ બને છે. સરેરાશ માણસ ૪૦થી ૬૦ વર્ષની વચ્ચે હોય ત્યારે રચનાત્મકતાની સૌથી ઉચ્ચ કક્ષાએ પહોંચે છે. હજારો સ્ત્રી-પુરુષો અંગે કાળજીપૂર્વકનો સઘન અભ્યાસ કર્યા પછી આ નિવેદનો કરવામાં આવ્યાં છે. ૪૦ની ઉંમર પહેલાં સિદ્ધિ મેળવવામાં નિષ્ફળ જનાર તથા 'વધતી ઉંમર'થી ડરી જતા લોકો માટે આવા લોકો પ્રોત્સાહક પરિબળો છે. ૪૦ અને ૫૦ વર્ષની વચ્ચેનો ઉંમરનો ગાળો સૌથી વધુ ફળદાયી હોય છે એ એક નિયમ છે. વ્યક્તિએ ભય અને નિરાશાને બદલે વધતી ઉંમર પ્રત્યે આશા અને અપેક્ષાનો અભિગમ દાખવવો જોઈએ.

મોટા ભાગના લોકોએ ૪૦ વર્ષની ઉંમર પહેલાં પોતાની શ્રેષ્ઠ કામગીરી કરી નહોતી એ વાતનો પુરાવો જોઈતો હોય તો અમેરિકાના સૌથી સફળ માણસોના રેકોર્ડ ચકાસો તો તમને આ વાત જાણવા મળી જશે. હેનરી ફોર્ડે ચાળીસી વટાવી પછી જ તેમની પ્રગતિની ગતિ ઝડપી બની હતી. એન્ડ્રુ કાર્નેગીને તેમના પ્રયાસોના સારાં પરિણામો મળવાનાં શરૂ થયાં ત્યારે તેઓ ચાળીસી પાર કરી ગયા હતા. જેમ્સ જે. હિલ ચાળીસ વર્ષની ઉંમરે ટેલિગ્રાફ ઉપર જ કામ કરતા હતા, પરંતુ ત્યારપછી તેમણે અસાધારણ સિદ્ધિઓ મેળવી. અમેરિકાના ઉદ્યોગપતિઓ અને ફાઈનાન્સરોની જીવનકથાઓ પરથી સ્પષ્ટ થાય છે કે ૪૦થી ૬૦ વર્ષનો ઉંમરનો ગાળો સૌથી વધુ ફળદાયી હોય છે.

૩૦થી ૪૦ વર્ષની ઉંમર વચ્ચે માણસ સેક્સની લાગણીના પરિવર્તનની કળા શીખવાનું શરૂ કરે છે (જો તે ખરેખર શીખતો હોય તો). આ સંશોધન સામાન્ય રીતે આકસ્મિક હોય છે એટલું જ નહીં, પરંતુ ઘણુંખરું એવું બનતું હોય છે કે વ્યક્તિ પોતે કરેલા સંશોધન બાબતે સંપૂર્ણપણે અજાણ હોય છે. તે કદાચ એવું નિરીક્ષણ કરવા સમર્થ હોય કે તેમની સિદ્ધિની માત્રા ૩૫થી ૪૦ વર્ષની ઉંમરની આસપાસ વધી છે, પરંતુ મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં તેઓ આ પરિવર્તનનું એ કારણ જાણતા નથી કે કુદરત ૩૫થી ૪૦ની ઉંમરની વ્યક્તિમાં રહેલી પ્રેમ અને સેક્સની લાગણીઓને સંવાદિતા તરફ લઈ જાય છે જેથી તે વ્યક્તિ મહાન પરિબળોને એકત્ર કરીને કાર્યની પ્રેરણા માટે તેનો સંયુક્ત ઉપયોગ કરે.

લાગણીઓના પાવરહાઉસનો ઉપયોગ કરો

કામગીરી માટે કોઈ ભવ્ય પ્રેરણાસ્રોત તરીકે સેક્સ કાફી છે, પરંતુ તેનાં અન્ય પરિબળો વાવાઝોડા જેવાં હોય છે. તે મોટાભાગે નિરંકુશ હોય છે. પ્રેમની લાગણી સેક્સની લાગણી સાથે ભળવા લાગે ત્યારે તે હેતુની ગંભીરતા, સ્વસ્થતા, નિર્ણયની સચોટતા તથા સંતુલનમાં પરિણમે છે. ૪૦ વર્ષની ઉંમરે પહોંચેલી એવી વ્યક્તિ કેટલી કમનસીબ ગણાય જે આ નિવેદનોની સમીક્ષા ના કરી શકે તથા તેને પોતાના અનુભવ સાથે જોડી ના શકે?

પુરુષમાં માત્ર જાતીય આવેગના આધાર ઉપર કોઈ મહિલાને ખુશ કરવાની ઈચ્છા જાગે ત્યારે તે ભવ્ય સિદ્ધિ મેળવવા સક્ષમ હોય છે પરંતુ તેનાં પગલાં બિનઆયોજિત, વેરવિખેર અને સંપૂર્ણ વિનાશકારી હોઈ શકે. એકમાત્ર સેક્સના હેતુથી પુરુષને જ્યારે કોઈ મહિલાને ખુશ કરવાની ઈચ્છા થાય ત્યારે તે ચોરી, છેતરપિંડી અને હત્યા પણ કરી શકે છે. પરંતુ સેક્સની લાગણી સાથે પ્રેમની લાગણી ભળે ત્યારે એ જ પુરુષનાં પગલાં વધુ સ્વસ્થ, સંતુલિત અને તર્કબદ્ધ હશે.

પ્રેમ, રોમાન્સ અને સેક્સ એ તમામ લાગણીઓ વ્યક્તિને સર્વોચ્ચ સિદ્ધિ સુધી લઈ જવા સક્ષમ છે. પ્રેમની લાગણી એવી છે જે સેફ્ટી વાલ્વનું કામ કરે છે અને સંતુલિત, સ્વસ્થ અને રચનાત્મક પ્રયાસોની ખાતરી આપે છે. આ ત્રણે લાગણીઓને એકઠી કરવામાં આવે તો વ્યક્તિ જીનિઅસની કક્ષાએ પહોંચી જાય છે.

લાગણી એ માનસિક સ્થિતિ છે. કુદરતે માનવીને 'મનની રાસાયણિક પ્રક્રિયા' આપી છે જે વિજ્ઞાનના રાસાયણિક સિદ્ધાંતો પ્રમાણે જ કામ કરે છે. સૌ જાણીએ છીએ કે વસ્તુઓની રાસાયણિક પ્રક્રિયા મારફત એક કેમિસ્ટ અલગ અલગ ચોક્કસ તત્ત્વોને એકત્ર કરીને ઘાતક ઝેર તૈયાર કરી શકે છે, પરંતુ આ તત્ત્વો યોગ્ય પ્રમાણમાં હોય તો વ્યક્તિગત રીતે નુકસાનકારક નથી હોતાં. એ જ પ્રમાણે લાગણીઓ પણ ઘાતક ઝેરની મિશ્રણ બનાવી શકે છે. જાતીય આવેગ અને ઈર્ષા જો એક થાય તો વ્યક્તિને જંગલી પ્રાણીમાં તબદીલ કરી દે છે.

મનુષ્યના મનમાં એક અથવા વધુ વિઘાતક લાગણીઓની હાજરી હોય તો તે મનની રાસાયણિક પ્રક્રિયા મારફત ઝેર ઘોળી દે છે અને ત્યારે વ્યક્તિની ન્યાય અને યોગ્યતાની બુદ્ધિનો નાશ થાય છે.

જીનિઅસ થવા તરફની પ્રગતિનો માર્ગ વિકાસ, નિયંત્રણથી ભરેલો છે અને તેમાં સેક્સ, પ્રેમ તથા રોમાન્સનો ઉપયોગ થાય છે. ટૂંકમાં આ પ્રક્રિયાને નીચે પ્રમાણે વર્ણવી શકાય :

આ લાગણીઓને વ્યક્તિનાં મનને પ્રોત્સાહિત કરતા વિચારો તરીકે પ્રોત્સાહિત કરો અને તમામ વિનાશકારી લાગણીઓની હાજરીને હતોત્સાહ (હતાશ) કરો. મન એ આદતનું હથિયાર છે. તેમાં જે પ્રમાણેના પ્રભાવક વિચારો દાખલ કરવામાં આવે તેના આધારે તે વિકસે છે. મક્કમ મનોબળ મારફત વ્યક્તિ કોઈ પણ લાગણીને હતોત્સાહ અને બીજી કોઈપણ લાગણીને પ્રોત્સાહિત કરી શકે છે. મજબૂત મનોબળ મારફત મન ઉપર અંકુશ મેળવવાનું મુશ્કેલ નથી. આ અંકુશ કે નિયંત્રણ પર્સિસ્ટન્સ – સતત પ્રયાસો અને આદતથી આવે છે. નિયંત્રણનું રહસ્ય પરિવર્તનની પ્રક્રિયાને સમજવામાં રહેલું છે. વ્યક્તિનાં મનમાં જ્યારે પણ કોઈ નકારાત્મક લાગણી ઉદ્ભવે ત્યારે એ વિચારોમાં પરિવર્તન લાવીને હકારાત્મક કે રચનાત્મક લાગણીઓ મારફત તેને બદલી શકાય છે.

જીનિઅસ થવા માટે સ્વેચ્છાએ જાતે પ્રયત્નો કરવા સિવાય બીજો કોઈ માર્ગ નથી. સેક્સની ઉર્જાના ચાલક પરિબળ દ્વારા વ્યક્તિ નાણાકીય અથવા વ્યવસાયલક્ષી સિદ્ધિઓ મેળવી શકે છે, પરંતુ ઈતિહાસ સાક્ષી છે કે વ્યક્તિ સામાન્ય રીતે ચારિત્ર્યના એવાં કેટલાક લક્ષણો ધરાવતી હોય છે જે તેણે મેળવેલી સિદ્ધિ જાળવી રાખવામાં કે તેનો આનંદ લેવાની તેની ક્ષમતા હણી લે છે. આ મુદ્દાની સમીક્ષા કરવી જોઈએ, તે અંગે વિચાર કરવો જોઈએ તેમજ ધ્યાન (મેડિટેશન) કરવું જોઈએ, કેમ કે આ સત્ય છે અને તેનું જ્ઞાન સ્ત્રી અને પુરુષોને મદદરૂપ થઈ શકે તેમ છે. સમૃદ્ધિ મેળવી હોય છતાં આ બાબતનું અજ્ઞાન હોય તેવા હજારો લોકો ખુશી- આનંદથી વંચિત રહે છે.

સાચો પ્રેમ કરનાર કદી સર્વસ્વ ગુમાવતા નથી

પ્રેમની યાદો ક્યારેય ભૂંસાતી નથી. પ્રેરણાના સ્રોતો સમાપ્ત થઈ જાય પછી પણ આ લાગણીઓ યથાવત્ રહે છે, માર્ગદર્શન આપે છે અને પ્રભાવિત કરે છે. આ બાબત કંઈ નવી નથી. સાચા પ્રેમનો અનુભવ કરનાર દરેક વ્યક્તિ જાણે છે કે આ લાગણી હૃદય ઉપર દીર્ઘકાલીન છાપ છોડી જાય છે. પ્રેમની અસર કાયમી છે કેમકે પ્રેમ સ્વભાવગત રીતે આધ્યાત્મિક છે. જે વ્યક્તિ પ્રેમ દ્વારા સર્વોચ્ચ સિદ્ધિઓ મેળવી ના શકે તે જીવિત હોવા છતાં મૃત સમાન છે, નિરર્થક છે.

તમારા વીતેલા સમયમાં પાછા જાઓ અને ભૂતકાળના પ્રેમની સુંદર યાદોને મનમાં લાવો. આમ કરવાથી હાલની તમારી ચિંતાઓ અને વેદનાઓનો જે પ્રભાવ હશે તે હળવો થઈ જશે. એ તમને જીવનની પીડાકારક વાસ્તવિક્તાઓમાંથી છટકવાનું બળ પૂરું પાડશે અને શક્ય છે કે કલ્પનાશીલતાના આ કામચલાઉ સમયમાં જ તમારા મનમાં એવા કોઈ આઈડિયા કે યોજનાઓ 'ઝબકી' ઊઠે જે તમારા જીવનની સમગ્ર નાણાકીય સ્થિતિ કે આધ્યાત્મિક દરજ્જો જ બદલી નાખે.

જો તમે એવું માનતા હો કે પ્રેમમાં નિષ્ફળતા મળી હોવાને કારણે તમે કમનસીબ છો – તો એવા વિચારને ફગાવી દો. જેમણે સાચો પ્રેમ કર્યો હોય તે કદી સંપૂર્ણ ગુમાવતા નથી. પ્રેમ તરંગી અને અ-

શાશ્વત (કાયમી નહિ એવું) છે. તે ઈચ્છા થાય ત્યારે આવે છે અને કોઈ ચેતવણી આપ્યા વિના જતો રહે છે. જ્યારે તેનું અસ્તિત્વ હોય ત્યારે તેનો સ્વીકાર કરો અને આનંદ માણો, પરંતુ જતો રહે ત્યારે તેની ચિંતા કરવામાં સમય ના બગાડો. ચિંતા કરવાથી પ્રેમ કદી પરત આવતો નથી.

પ્રેમ માત્ર એક વખત આવે છે પછી કદી આવતો નથી એવા વિચારને- માન્યતાને પણ ફગાવી દો. પ્રેમ અનેક વખત આવે અને જાય, પરંતુ એટલું ચોક્કસ છે કે પ્રેમના બે અનુભવો કદી એકસરખા હોતા નથી. એવું શક્ય છે અને સામાન્ય રીતે એવું થતું પણ હોય છે કે કોઈ પણ એક પ્રેમની છાપ હૃદય ઉપર વધારે ઘેરી પડે છે. પ્રેમના તમામ અનુભવો લાભદાયી બની રહે છે, પરંતુ પ્રેમ જાય ત્યારે વ્યક્તિ જો હતાશ કે દુ:ખી થાય તો તે યોગ્ય નથી.

પ્રેમના મુદ્દે કોઈ હતાશા ના હોવી જોઈએ એટલું જ નહીં, પરંતુ લોકો જો પ્રેમ અને સેક્સની લાગણીઓ વચ્ચેનો તફાવત સમજી લે તો હતાશા આવે પણ નહિ. બંને વચ્ચે મુખ્ય તફાવત એ છે કે પ્રેમ આધ્યાત્મિક છે જ્યારે સેક્સ શારીરિક છે. આધ્યાત્મિક પરિબળ મારફત માનવહૃદયને સ્પર્શ કરતો કોઈ પણ અનુભવ નુકસાનકારક ના હોઈ શકે. અલબત્ત તે અંગે અજ્ઞાનતા કે ઈર્ષા હોય તો નુકસાન કરે.

જીવનનો સૌથી ભવ્ય અનુભવ પ્રેમ છે એમાં કોઈ પ્રશ્ન જ નથી. આ અનુભવ વ્યક્તિને આત્મજ્ઞાન સાથે જોડે છે. અને તે રોમાન્સ તથા સેક્સની લાગણીઓ સાથે જોડાય ત્યારે વ્યક્તિને રચનાત્મકતાની ઊંચાઈ પર લઈ જઈ શકે છે. પ્રેમ, સેક્સ અને રોમાન્સ એમ ત્રણેનો શાશ્વત ત્રિકોણ જીનિઅસ કક્ષાની સિદ્ધિ અપાવી શકે.

પ્રેમ એ એવી લાગણી છે જે ઘણી દિશાઓ, શેડ અને રંગો ધરાવે છે. પરંતુ પ્રેમના આ તમામ પ્રકારમાં પ્રેમ અને સેક્સની લાગણીઓ એકબીજામાં ભળે ત્યારે સૌથી તીવ્ર અનુભવ થાય છે. જે લગ્નજીવનમાં શાશ્વત પ્રેમ અને સેક્સ વચ્ચે સંતુલન ના હોય તો તે સુખી લગ્નજીવન ના કહેવાય અને તે ટકે નહિ. માત્ર પ્રેમ અથવા માત્ર સેક્સ લગ્નજીવનમાં સુખ આપી શકે નહિ. પરંતુ આ બંને સુંદર લાગણીઓ શ્રેષ્ઠ રીતે એકબીજામાં ભળે તેનાથી વ્યક્તિ સર્વોચ્ચ માનસિક સ્થિતિનો અનુભવ કરે છે.

વળી, પ્રેમ અને સેક્સની સાથે રોમાંસની લાગણી પણ ભળે તો માનવીના સીમિત મન અને આત્મજ્ઞાન વચ્ચેના અવરોધો દૂર થઈ જાય. અને ત્યારે જીનિઅસનો જન્મ થાય છે.

પત્ની કેવી રીતે પતિની ઉન્નતિ કે અધોગતિ માટે કારણભૂત બની શકે

અસંખ્ય લગ્નજીવનમાં ભારે વિસંવાદિતા અને અરાજકતા જોવા મળે છે. તેમાંથી બહાર આવવા માટે મદદરૂપ થઈ શકાય તે હેતુથી અહીં એક અર્થઘટન રજૂ કરવામાં આવ્યું છે. સતત એક બીજાનો દોષ કાઢીને અસંતોષ વ્યક્ત કરવાની જે પ્રથા છે તેનાં મૂળ વાસ્તવમાં સેક્સ પ્રત્યે યોગ્ય જાણકારીના અભાવમાં છે. જે લગ્નજીવનમાં પ્રેમ, રોમાન્સ તથા લાગણીની યોગ્ય સમજણ અને જાતીયતાનું સંતુલન હોય ત્યાં કોઈ વિસંવાદિતા કે વિખવાદ હોતો નથી.

જેની પત્ની પ્રેમ, સેક્સ તથા રોમાન્સ વચ્ચેના સાચા સંબંધને સમજતી હોય તેવો પતિ નસીબદાર કહેવાય. આ પવિત્ર ત્રિવેણી સંગમનું પ્રોત્સાહન મળતું હોય તો કોઈ શ્રમ બોજરૂપ લાગે નહિ કેમકે આવા સંજોગોમાં શ્રમનું નિમ્નતમ સ્વરૂપ પણ જાણે પ્રેમનો બોજ બની જાય છે.

એક ઘણી જૂની ઉક્તિ છે કે, ''માણસની પત્ની કાંતો તેને ઉન્નતિ અપાવે અથવા અધોગતિ કરાવે'', પરંતુ આ માટેનું કારણ હંમેશાં સ્પષ્ટ નથી હોતું. આ 'ઉન્નતિ' તથા 'અધોગતિ'નો આધાર પ્રેમ, સેક્સ અને રોમાન્સ બાબતે પત્નીની સમજ કે નાસમજ ઉપર હોય છે.

પતિને પત્નીમાંથી જો રસ ઊડી જાય અને એ પત્ની અન્ય મહિલાઓમાં વધુ રસ લે તો તેનું સામાન્ય કારણ તે સ્ત્રીની અજ્ઞાનતા અથવા પ્રેમ, સેક્સ, રોમાન્સ પ્રત્યે બેદરકારી હોય છે. આ નિવેદનથી એટલું ચોક્કસ સાબિત થાય છે કે એક સમયે પતિ અને પત્ની વચ્ચે યોગ્ય પ્રેમ હતો. આ જ

બાબતો પુરુષોને પણ લાગુ પડે છે જેમને કારણે તેમની પત્નીને તેમનામાંથી રસ ઊડી જાય છે.

પરિણીત દંપતી ઘણી વાર નાની નાની બાબતો ઉપર ઝઘડા કરતા રહે છે. જો આ બાબતની યોગ્ય રીતે સમીક્ષા કરવામાં આવે તો તેના સાચાં કારણોમાં અજ્ઞાનતા અને બેદરકારી જણાશે.

મહિલાઓ વિના સંપત્તિ નિરર્થક

પુરુષનું સૌથી મોટું પ્રોત્સાહક પરિબળ મહિલાને ખુશ કરવાની તેની ઈચ્છા હોય છે. માનવ સભ્યતાના પ્રારંભ પહેલાં પ્રાગૈતિહાસિક દિવસોમાં શિકારી પોતાની શ્રેષ્ઠતા સાબિત કરતા, કેમકે પોતે સ્ત્રીની નજરમાં મહાન સાબિત થવા માગતો હતો. આ બાબતમાં પુરુષનો સ્વભાવ બદલાયો નથી. આજનો ‘શિકારી’ જંગલી પ્રાણીઓનાં ચામડાં ઘરે લાવતો નથી, પરંતુ સ્ત્રીને ખુશ કરવાની પોતાની ઈચ્છાના ભાગરૂપે તે સારામાં સારા વસ્ત્રો, મોટરકારો અને ધન આપે છે. માનવ સભ્યતાના પ્રારંભ પહેલાં સ્ત્રીને ખુશ કરવાની પુરુષની જે ઈચ્છા હતી તેવી જ આજે પણ છે. બદલાઈ છે માત્ર આ ખુશ કરવાની પદ્ધતિ. જે પુરુષો પુષ્કળ સંપત્તિ એકઠી કરે છે અને સત્તા અને પ્રતિષ્ઠાની ઊંચાઈ મેળવે છે તેઓ મુખ્યત્વે સ્ત્રીઓને ખુશ કરવા આ બધું કરતા હોય છે. તેમના જીવનમાંથી જો મહિલાઓને દૂર કરી દેવામાં આવે તો તેમની બધી જ સંપત્તિ તદન નકામી બની જશે. આ રીતે સ્ત્રીને ખુશ કરવાની પુરુષોની અદમ્ય ઈચ્છા જ સ્ત્રીને પુરુષને ઉન્નતિ સુધી લઈ જવાની કે અધોગતિ કરાવવાની સત્તા આપે છે.

જે મહિલા પુરુષના સ્વભાવને સમજે અને તેની જરૂરિયાતોને ચતુરાઈપૂર્વક સંતોષે તો પછી તેને અન્ય મહિલાઓ તરફથી સ્પર્ધા થવાનો ભય રહેતો નથી. પુરુષો અન્ય પુરુષો સાથે કામગીરી કરતી વખતે પોતાની અપાર શક્તિથી તે સામર્થ્યવાન હોઈ શકે, પરંતુ તેમની પસંદગીની સ્ત્રીઓ દ્વારા તેઓ સરળતાથી નિયંત્રિત થઈ શકે છે.

મોટા ભાગના પુરુષો એ વાતનો સ્વીકાર કરતા નથી કે પોતાની પસંદગીની મહિલાઓથી તેઓ પ્રભાવિત થાય છે. આનું કારણ પુરુષોનો સ્વભાવ છે, કેમકે પોતાની ગણતરી સૌથી મજબૂત વ્યક્તિ તરીકે થાય તેવું પુરુષો હંમેશાં ઈચ્છતા હોય છે. ઉપરાંત, બુદ્ધિશાળી મહિલાઓ પુરુષોના આ લક્ષણને મંજૂર રાખતી હોય છે અને ચતુરાઈપૂર્વક તેને મુદ્દો બનાવતી નથી.

કેટલાક પુરુષો જાણતા હોય છે કે તેઓ તેમની પસંદગીની મહિલાઓ - પત્નીઓ, પ્રેમિકાઓ, માતા કે બહેનથી પ્રભાવિત થાય છે, પરંતુ છતાં તેઓ આનો સ્વીકાર માત્ર એટલા જ કારણે નથી કરતા કે તેઓ જાણતા હોય છે કે યોગ્ય મહિલાના પ્રભાવ વિના કોઈ પણ પુરુષ સુખી કે સંપૂર્ણ ના હોઈ શકે. જે પુરુષ આ મહત્ત્વના સત્યને સ્વીકારે નહિ તે પોતાને એવી શક્તિથી વંચિત રાખે છે જેણે અન્ય તમામ પરિબળો કરતાં પુરુષોને સફળતા મેળવવામાં વધારે મદદ કરી છે.



૧૨
અર્ધજાગ્રત મન

જોડાણ માટેની કડી
ધનવાન થવાનું અગિયારમું પગલું

અર્ધજાગ્રત મન ચેતનાથી ભરેલું હોય છે, જેમાં દરેક વિચારનો આવેશ પાંચમાંથી કોઈ પણ ઇન્દ્રિય દ્વારા જાગ્રત મન સુધી પહોંચે છે, તેના વિભાજન પછી તે ત્યાં રેકોર્ડ થાય છે, અને પત્રો કે કાગળો જે રીતે 'ફાઈલિંગ કેબિનેટમાંથી' પ્રાપ્ત કરી શકાય છે એ જ રીતે વિચારો પણ સબકૉન્શિયસ – અર્ધજાગ્રત મનમાંથી મેળવી શકાય છે.

તે કોઈ ભેદભાવ વિના દરેક પ્રકારના પ્રભાવ તેમજ વિચારોને મેળવી તેને ક્રમસર ગોઠવે છે. તમે તમારી સ્વેચ્છાએ કોઈ પ્લાન, વિચાર કે પછી કોઈ ઉદ્દેશ જેને ભૌતિક અથવા આર્થિક પર્યાયના રૂપમાં પરિવર્તિત કરવા ઈચ્છતા હો તેને તમારા અર્ધજાગ્રત મનમાં રોપી શકો છો. અર્ધજાગ્રત મન સૌપ્રથમ વર્ચસ્વ ધરાવતી ઈચ્છાઓ પર કામ કરશે જે શ્રદ્ધા જેવી ભાવનાત્મક લાગણીઓ સાથે જોડાયેલી હોય.

ઉપરોક્ત બાબતને છઠ્ઠા પ્રકરણ 'ઈચ્છા'માં આપેલી સૂચના મુજબ ધ્યાનમાં લો, તેમાં નિર્દેશીત છ સ્ટેપ મુજબ જોશો અને 'વ્યવસ્થિત આયોજન'ના પ્રકરણમાં દર્શાવેલી માહિતીને ધ્યાનમાં લેશો તો તમને અહીં સમજાવેલા વિચારોનું ચિત્ર વધુ સ્પષ્ટ રીતે સમજાશે.

અર્ધજાગ્રત મન રાત-દિવસ કાર્ય કરતું હોય છે. માણસથી અજાણ હોય તેવી પ્રક્રિયા દ્વારા અર્ધજાગ્રત મન આત્મજ્ઞાનના બળનો સંચાર કરતું હોય છે, જેની શક્તિ દ્વારા તે સ્વૈચ્છાએ કોઈ પણની ઈચ્છાઓને ભૌતિક પર્યાયના રૂપમાં બદલી શકે છે, આ માટે તે કાયમ સૌથી વાજબી માધ્યમનો ઉપયોગ કરતું હોય છે.

તમે ક્યારેય તમારા અર્ધજાગ્રત મનને સંપૂર્ણ રીતે કાબૂમાં નહીં રાખી શકો, પરંતુ મક્કમતાપૂર્વક પરિવર્તિત કરવા માગતા હો તેવા કોઈ આયોજન, ઈચ્છા અથવા ઉદ્દેશ તેને સોંપી શકો છો. અર્ધજાગ્રત મનને કેમ ઉપયોગમાં લેવું તે અંગે 'આત્મસંકલ્પ' પ્રકરણમાં આપેલી સૂચનાઓને ફરી વખત વાંચી જાઓ.

અર્ધજાગ્રત મન એ માનવીના માર્યાદિત દિમાગ અને અમર્યાદિત બૌદ્ધિકતાને જોડતી એક મુખ્ય કડી છે. આ માન્યતાને પુરવાર કરવાના કેટલાય પુરાવા છે. આ માટે મધ્યસ્થી જરૂરી છે જેથી કોઈ એક દ્વારા આત્મજ્ઞાનના બળને તારવી શકાય છે. આ માત્ર એક ગુપ્ત પ્રક્રિયા દ્વારા શક્ય છે જે માનસિક જુસ્સાને આધ્યાત્મિક પર્યાય તરીકે રૂપાંતરિત કરે છે. આ જ એક માધ્યમ છે કે જેનાં થકી આપણી પ્રાર્થનાને તેનો ઉત્તર આપનારા સ્રોત સુધી પહોંચાડી શકાય છે.

સર્જનાત્મકતા માટે અર્ધજાગ્રત મનને કેવી રીતે તૈયાર કરવું

અર્ધજાગ્રત મન સાથે જોડાતી સર્જનાત્મક પ્રયાસની સંભાવનાઓ ખૂબ જ આશ્ચર્યચકિત કરનારી તેમજ અગણિત હોય છે. તે કોઈ પણને પ્રેરણા પૂરી પાડે તેવી હોય છે.

મેં ક્યારેય અર્ધજાગ્રત મનની ચર્ચા કોઈ ઊતરતી કક્ષાના વિચારો કે ક્ષોભભાવની લાગણી સાથે નથી કરી, કદાચ આ માટેનું એક કારણ એ પણ છે કે માણસ પાસે આ વિષય માટેનો જે ભંડાર છે તે ખૂબ જ સીમિત છે.

જ્યારે તમે અર્ધજાગ્રત મનની વાસ્તવિકતાને અપનાવી લેશો, અને તે તમારી ઈચ્છાઓને ભૌતિક કે આર્થિક પર્યાયમાં રૂપાંતરિત કરવાનું માધ્યમ છે તે સમજી શકશો, ત્યારે તમે 'ઈચ્છા' પ્રકરણમાં આપેલી સૂચનાઓનું પૂર્ણ મહત્ત્વ સમજશો. તમને તે પણ સમજાશે કે તમારી ઈચ્છાઓ સ્પષ્ટતાપૂર્વક રજૂ કરવાનો ઉપદેશ વારંવાર તમને શું કામ અપાતો હતો. આ ઉપરાંત સૂચનાઓને સતત અમલમાં મૂકવાની જરૂરિયાત પણ સમજી શકાશે.

એવા ૧૩ મૂળભૂત સિદ્ધાંતો છે જે મુખ્ય પ્રેરક બળ હોય છે અને તેના દ્વારા અર્ધજાગ્રત મન પર પ્રભાવ પાડી અને ત્યાં સુધી પહોંચવાની આવડત કેળવી શકાય છે. જો તમે પ્રથમ પ્રયત્નમાં આમ ન કરી શકો તો જરા પણ નિરાશ થશો નહીં. યાદ રાખો કે અર્ધજાગ્રત મન હંમેશાં સ્વેચ્છાએ નિર્દેશીત કાર્ય ત્યારે જ કરશે જ્યારે તેને 'શ્રદ્ધા' પ્રકરણમાં બતાવેલા નિર્દેશો મુજબ ટેવ પાડી હોય. તમારે વિશ્વાસ પર પ્રભુત્વ મેળવવાને હજુ સમય લાગશે. શાંત રહો. પ્રયત્ન ચાલુ રાખો.

તમારા અર્ધજાગ્રત મનના ફાયદા માટે 'શ્રદ્ધા' અને 'આત્મસંકલ્પ' પ્રકરણના કેટલાંક સારા વિધાનોનું અહીં પુનરાવર્તન કરાયું છે. યાદ રાખો, તમે પ્રભાવ પાડવાનો પ્રયત્ન કરો કે ન કરો પણ તમારું અર્ધજાગ્રત મન સ્વેચ્છાએ કાર્ય કરે છે. આમ ખરેખર તે તમને સૂચન કરે છે કે ડર તેમજ ગરીબાઈ જેવા વિચારો અને તમામ નકારાત્મક વિચારો તમારા અર્ધજાગ્રત મનમાં એક ઉત્તેજક બળ સાબિત થાય છે. આ પ્રક્રિયા તમે આવા આવેશને કાબૂમાં રાખવાની કુશળતા ન ધરાવી લો તેમજ આવા વિચારોને વેગ આપતાં અન્ય વિચારો ન કરો ત્યાં સુધી ચાલુ રહેશે.

અર્ધજાગ્રત મન કામ વિના નવરું નહીં બેસી રહે ! જો તમે તમારા અર્ધજાગ્રત મનમાં ઈચ્છઓ રોપવાનું ભૂલશો, તો એ તમે કરેલી અવગણનાના વિચારો પર નભશે. અમે અગાઉ પણ સમજાવ્યું તે મુજબ હકારાત્મક અને નકારાત્મક વિચારોનો આવેગ, 'સેક્સની લાગણીના પરિવર્તન' પ્રકરણમાં દર્શાવેલા ચાર સ્રોત દ્વારા સતત અર્ધજાગ્રત મન સુધી પહોંચતો હોય છે.

પરંતુ વર્તમાનમાં તમે એટલું જ યાદ રાખો કે તમે દરરોજ જીવન જીવો છો, જેમાં અસંખ્ય પ્રકારના વિચારોના આવેગ તમારી જાણ બહાર જ અર્ધજાગ્રત મન સુધી પહોંચે છે. વિચારોના આવેગમાંથી કેટલાંક નકારાત્મક જ્યારે કેટલાંક હકારાત્મક હોય છે. તમે હવે નકારાત્મક વિચારોના રસ્તા બંધ કરવાની વેતરણમાં પડશો, અને હકારાત્મક ઈચ્છાઓના જુસ્સા વડે સ્વેચ્છાપૂર્વક ચાલતાં તમારા અર્ધજાગ્રત મનને મદદ કરશો.

જ્યારે તમે આમ કરી શકશો, ત્યારે તમારા અર્ધજાગ્રત મનના બંધ દરવાજાની ચાવી તમને મળી જશે. ઉપરાંત આ દરવાજાનું તમે પૂર્ણ રીતે સંચાલન પણ કરી શકશો, જેથી કોઈ અનિચ્છનીય વિચાર તમારા અર્ધજાગ્રત મનને બહેકાવી અથવા ભડકાવી નહીં શકે.

કોઈ પણ માનવસર્જિત વસ્તુ સૌપ્રથમ તો વિચાર સ્વરૂપે જ હોય છે. માનવી તેના વિચારોની સહમતી વગર કોઈ પણ ચીજ નથી બનાવી શકતો.

કલ્પના દ્વારા વિચારોના આવેશને એક ચોક્કસ પ્લાનમાં ઢાળી શકાય છે. વિચારો જે સમયે કાબૂમાં હોય છે ત્યારે વિવિધ પ્લાન રચાતા હોય છે જે કોઈ પણ વ્યક્તિને તેણે પસંદ કરેલી કારકિર્દીમાં

સફળતા અપાવતા હોય છે.

સ્વૈચ્છાએ અર્ધજાગ્રત મનમાં રોપવામાં આવ્યાં હોય તેવા વાસ્તવિક સ્વરૂપમાં તબદીલ કરવાના ઈરાદાવાળા બધાં વિચારોના આવેગને કાયમ કલ્પનામાંથી પસાર થવા દો અને તેમાં જોડે વિશ્વાસ પણ રાખો.

અર્ધજાગ્રત મન સુધી પહોંચડાતા કોઈ પણ પ્લાન કે ઈરાદામાં વિશ્વાસ ઉમેરવાનું માત્ર અને માત્ર કલ્પના દ્વારા જ શક્ય બનતું હોય છે.

આ વિધાનોથી તમે નિરીક્ષણ કરી શકશો કે અર્ધજાગ્રત મનના સ્વેચ્છાપૂર્વક ઉપયોગ માટે બધા જ મૂળભૂત સિદ્ધાંતોની યોગ્ય ગોઠવણ તેમજ તેનો પ્રયોગ આવશ્યક હોય છે.

તમારી હકારાત્મક ભાવનાઓને તમારા માટે કામ કરવા દો

અર્ધજાગ્રત મન દલીલ દ્વારા ઉદ્ભવતા વિચારોની તુલનાએ હંમેશાં સંવેદના અને ભાવનાત્મક વિચારોથી સૌથી વધુ લાગણીવશ હોય છે. જો કે, આ થિયરી માટે ઘણા બધા પુરાવા છે કે માત્ર ભાવનાત્મક વિચારોથી જ અર્ધજાગ્રત મન પર કોઈ પ્રભાવ પડતો હોય છે. આ એક હકીકત છે કે સંવેદના અને લાગણી મોટા ભાગની વ્યક્તિઓ પર હાવી હોય છે. અર્ધજાગ્રત મન ભાવુક વિચારોની ઝડપથી પ્રતિક્રિયા આપે છે અને આવા વિચારોનો પ્રભાવ તેના પર વધારે પડે છે એ જો સત્ય હોય તો આવી ભાવનાઓ કે લાગણીઓથી પરિચિત થવું ખૂબ જ જરૂરી ગણાશે. મુખ્યત્વે સાત હકારાત્મક અને સાત નકારાત્મક લાગણીઓ હોય છે. નકારાત્મક લાગણીઓ હંમેશાં સ્વેચ્છાએ અર્ધજાગ્રત મનમાં ધકેલાતી હોય છે, જે ખાતરી આપે છે કે મનમાં ક્યાંક ખાલી જગ્યા રહેલી છે. 'આત્મસંકલ્પ' ના સિદ્ધાન્તો મુજબ હકારાત્મક લાગણીઓને અર્ધજાગ્રત મનમાં અંદર પસાર કરવી જોઈએ. (સૂચનાઓ 'આત્મસંકલ્પ' પ્રકરણમાં આપેલી છે).

આ ભાવનાઓ અને લાગણીઓના જુસ્સાને એવી રીતે પસંદ કરવી જોઈએ જેમ બ્રેડના ટુકડાને ફુગાયેલી ફૂગ કરતી હોય છે, કારણ કે તે એવું કાર્યતત્ત્વ ધરાવે છે જે વિચારોના જુસ્સાને નિષ્ક્રિયમાંથી સક્રિયરૂપમાં પરિવર્તિત કરી નાંખે છે. ત્યારે કોઈ સમજી શકે છે કે વિચારો જે લાગણીઓથી ભરેલા હોય છે તે ઉત્સાહ વગરના વિચારો કરતાં ઘણી સારી રીતે મન પર તેનું કાર્ય કરી શકે છે.

પૈસા મેળવવાની તમારી ઈચ્છા અને તેને આર્થિક પયાર્યરૂપમાં બદલવા તમે તમારા અર્ધજાગ્રત મનના 'અંદરના શ્રોતા' પર પ્રભાવ પાડવા તેમજ તેના પર કાબૂ મેળવવા માટે તૈયારી કરી રહ્યા છો. તમે મનના 'અંદરના શ્રોતા'સુધી પહોંચવાની પ્રક્રિયાને સમજી શકો માટે એ જરૂરી છે. તમારે તેની સમજણ મુજબની ભાષા બોલવી પડશે, અન્યથા તે તમારી વાણી સમજી નહીં શકે. મનની અંદર જે કોઈ પણ છે તે હંમેશાં ભાવનાત્મક અને લાગણીપૂર્વકની ભાષાને સારી રીતે સમજે છે. માટે, તમારા અર્ધજાગ્રત મનને સૂચના આપવા અહીં સાત મુખ્ય હકારાત્મક તેમજ નકારાત્મક લાગણીઓનું વર્ણન કરેલું છે જેથી તમે હંમેશાં પોઝિટિવને ધ્યાનમાં રાખો તેમજ નેગેટિવ વિચારોને અવગણી શકો.

સાત મુખ્ય હકારાત્મક લાગણીઓ

કોઈ ઈચ્છા માટેની લાગણી
વિશ્વાસ માટેની લાગણી
પ્રેમની લાગણી
સેક્સની લાગણી
ઉત્સાહની લાગણી

રોમાન્સની લાગણી
આશાની લાગણી

આમ તો અન્ય ઘણી હકારાત્મક લાગણીઓ છે, પરંતુ ઉપરોક્ત દર્શાવેલી સાત સૌથી શક્તિશાળી અને કોઈ એક દ્વારા સામાન્ય રીતે રચનાત્મક કાર્યમાં વપરાતી લાગણીઓ છે. આ સાત લાગણીઓ પર કુશળતા મેળવવા પ્રયાસ કરો (અને આમ કરવા માટે તેનો ઉપયોગ કરવો આવશ્યક છે), અને અન્ય જરૂરી હકારાત્મક લાગણીઓ આપોઆપ તમારા કમાન્ડમાં આવી જશે. આ વાતને ધ્યાનમાં લઈને યાદ રાખો કે તમે જે પુસ્તક વાંચી રહ્યા છો, જે તમારા મનમાં હકારાત્મક ભાવનાઓ ભરી દે અને તમને પૈસાની જાગ્રકતા (મની કૉન્શિયસનેસ) કેળવવામાં મદદ કરે.

સાત મુખ્ય નકારાત્મક લાગણીઓ *(આવરણના કરો)*

ડરની લાગણી
ઈર્ષાની લાગણી
નફરતની લાગણી
બદલાની લાગણી
લોભની લાગણી
અંધશ્રદ્ધાની લાગણી
ક્રોધની લાગણી

હકારાત્મક તેમજ નકારાત્મક લાગણી બંને એકસાથે મનમાં ક્યારેય નથી પ્રવેશતી. બંનેમાંથી કોઈ એક જ વર્ચસ્વ જમાવી શકે છે. એ તમારી જવાબદારી છે કે તમે ખાતરીપૂર્વક હકારાત્મક લાગણીઓ કે વિચારોનું વર્ચસ્વ તમારા મન પર પડવા દો. અહીં કાયદાની ટેવ તમારા માટે મદદરૂપ થશે. હકારાત્મક વિચારોનું અમલીકરણ અને તેને ઉપયોગમાં લેવાની ટેવ પાડો. આનાથી તમારા મન પર એવું વર્ચસ્વ જમાવશે કે નકારાત્મક લાગણીઓને ક્યાંય સ્થાન નહીં મળે.

ખરેખર આ સૂચનાઓનો સતત અમલ કરવામાં આવે તો, તમે તમારા અર્ધજાગ્રત મન પર કાબૂ મેળવી શકશો. પરંતુ તમારા મનમાંથી બધી જ હકારાત્મકતાનો નાશ કરવા માટે અર્ધજાગ્રત મનમાં એક સહેજ અમથા નેગેટિવ વિચારની ઉપસ્થિતિ જ કાફી છે.

અસરકારક પ્રાર્થનાનું રહસ્ય

જો તમે સતત નિરીક્ષણ કરતા હશો તો તમને ખ્યાલ હશે કે મોટા ભાગના લોકો બધા જ પ્રયત્નોમાં નિષ્ફળતા બાદ થાકીને આખરે પ્રાર્થના તરફ વળે છે, અન્યથા તેઓ નકામા શબ્દો વડે કોઈ વિધિ દ્વારા પ્રાર્થના કરતા હોય છે. એ તો હકીકત છે કે જે મોટા ભાગના લોકો પ્રાર્થના કરે છે તેઓ બધી જ જગ્યાએ નાસીપાસ થયા બાદ જ આમ કરતા હોય છે. તેઓ પ્રાર્થના કરવા જાય ત્યારે તેમનાં મન ડર અને શંકાથી ભરેલાં હોય છે, આ ડર અને શંકા એવી લાગણી હોય છે જેના પર અર્ધજાગ્રત મન તરત જ કાર્ય કરે છે, અને તેને આત્મજ્ઞાન સુધી પહોંચાડે છે. આ એક લાગણી જ હોય છે જેનાથી આત્મજ્ઞાન પ્રાપ્ત થાય છે અને તેના પર કાર્ય કરે છે.

તમે કોઈ પણ વસ્તુ માટે પ્રાર્થના કરો છો, પરંતુ તમારી પ્રાર્થનાથી તે વસ્તુ નહીં મળે તેવી બીક રાખો છો, અથવા તમારી પ્રાર્થના આત્મજ્ઞાન પર કાર્ય નહીં કરે તેવો ભય રાખો છો તો તમે કરેલી પ્રાર્થના વ્યર્થ જશે.

પ્રાર્થના કરવાથી ક્યારેક જે વસ્તુ માંગીએ છીએ તે સાર્થક થાય છે. જો તમે કોઈ વસ્તુ માટે પ્રાર્થના કરી હોય અને તે મળી હોવાનો અનુભવ થયો હોય, તો તમારી યાદશક્તિને ઢંઢોળો, અને યાદ કરો કે તે સમયે પ્રાર્થના કરી હતી ત્યારે મનોઅવસ્થા કેવી હતી તો જ તમને એ વાતનો ખ્યાલ આવશે કે ખરેખર અહીં જે સમજાવ્યું છે તે માત્ર થિયરી જ નહીં પરંતુ તેનાથી પણ સવિશેષ છે.

આત્મજ્ઞાન સાથે સંવાદ કરવાની જે પ્રક્રિયા છે અને રેડિયોમાંથી આવતા તરંગની ધ્રુજારી એ બંનેમાં કેટલીક સામ્યતા રહેલી છે. રેડિયો કઈ રીતે કાર્ય કરે છે તે જો તમે સમજતા હો, તો ખરેખર તમને ખ્યાલ હશે કે જ્યાં સુધી તરંગની ધ્રૂજારીની તીવ્રતા પ્રમાણસર નહીં હોય ત્યાં સુધી માણસના કાન તેને સાંભળી નહીં શકે. રેડિયો જે સ્ટેશન પરથી તરંગો મોકલે છે તે માનવ અવાજ રૂપે હોય છે, તેને અસંખ્ય વખત ધ્રુજાવવાની પદ્ધતિ દ્વારા મોડીફાય કરવામાં આવે છે. માત્ર આ રીતે જ તરંગોને અથવા અવાજને અવકાશ સુધી પહોંચાડાતા હોય છે. આ પ્રક્રિયા બાદ જે ઊર્જા (જે ખરેખર અવાજની ધ્રુજારીના રૂપમાં હોય છે) રેડિયો રિસિવર્સ સુધી પહોંચે છે અને આ રિસિવિંગ સેટ ઊર્જાને તેના મૂળભૂત ધ્રુજારીના રેટમાં ફરી તબદીલ કરે છે એટલાં માટે તે ધ્વનિ તરીકે ઓળખાય છે.

અર્ધજાગ્રત મન એક ઈન્ટરમીડીઅરી (મધ્યસ્થી) હોય છે, જે કોઈએ કરેલી પ્રાર્થનાનો અનુવાદ કરે છે જેથી આત્મજ્ઞાન તેને સમજી શકે ઉપરાંત, સંદેશાને તે ઓળખે છે અને ત્યાર બાદ કોઈ ચોક્કસ પ્લાન કે વિચારના રૂપે, જે હેતુથી પ્રાર્થના કરવામાં આવી હતી તેનો જવાબ પ્રાપ્ત કરે છે. આ સિદ્ધાંતને સમજો અને પછી તમને સમજાશે કે માત્ર પુસ્તકમાંથી કરેલી પ્રાર્થનાના શબ્દો માનવીના મન અને આત્મજ્ઞાન વચ્ચે કૉમ્યુનિકેશનનું માધ્યમ ક્યારેય શું કામ બન્યું નથી.



કોઈ પણ વ્યક્તિ ધનવાન
બનવાની ઈચ્છા રાખી શકે છે,
અને મોટા ભાગના લોકો
આવી ઈચ્છા ધરાવતા હોય છે,
પરંતુ જૂજ લોકો જાણતા હોય છે કે
ચોક્કસ પ્લાન, તેમજ સંપત્તિની
તીવ્ર ઈચ્છા જ તે માટેનાં
આધારભૂત સાધનો છે.

૧૩
આપણું મગજ

વિચારોને પ્રસારિત કરવા તેમ જ સ્વીકારવાનું સ્ટેશન ધનવાન થવાનું બારમું પગલું

ચાલીસ વર્ષ પહેલાં સ્વ.ડૉ. એલેકઝેન્ડર ગ્રેહમ બેલ અને ડૉ.એલ્મર આર. ગેટ્સની સાથે કામ કરતી વખતે લેખકે નિરીક્ષણ કર્યું કે દરેક માનવીનું મગજ એ વિચારોના કંપનને પ્રસારિત કરવાનું તેમજ તેને સ્વીકારવાનું બંને માટેનું સ્ટેશન (મથક) છે.

રેડિયો પ્રસારણના સિદ્ધાંતો જે રીતે હોય છે તે પ્રમાણે, દરેક માણસનું મગજ પણ બીજાના મગજમાંથી છૂટતા વિચારોના કંપન પસંદ કરીને મેળવવા માટે સક્ષમ હોય છે.

ઉપરોક્ત વિધાનના સંદર્ભમાં, સર્જનાત્મક કલ્પનાના વર્ણનની તુલના કરી તેને ‘કલ્પનાશક્તિ’ પ્રકરણમાં વર્ણન કર્યું છે તે મુજબ ધ્યાનમાં લો. સર્જનાત્મક કલ્પના એ મગજનું "રિસિવિંગ સેટ" છે, જે અન્યોના મગજમાંથી નીકળતા વિચારોને મેળવે છે અથવા પ્રાપ્ત કરે છે. તે કોઈ પણ વ્યક્તિના જાગ્રત મન કે સમજદાર મન અને માણસ જ્યાંથી વિચારોની પ્રેરણા મળે છે તેવા ચાર સ્રોત વચ્ચેની કોમ્યુનિકેશન એજન્સી છે.

જ્યારે વિચારોને ઉત્તેજના મળે, કે વિચારોને એકદમ જોરથી કંપન મળે છે, ત્યારે બહારના સ્રોત તરફથી આવતા વિચારોને તે ઝડપથી ગ્રહણ કરે છે. આ પ્રક્રિયા હકારાત્મક અથવા નકારાત્મક લાગણીઓ દ્વારા થતી હોય છે, કેમ કે લાગણીઓ દ્વારા વિચારોના કંપનમાં કે ધ્રુજારીમાં વધારો થતો હોય છે.

જ્યાં સુધી માણસના વિચારોની તીવ્રતા અને પ્રેરકબળની વાત હોય, ત્યાં સુધી માણસની તમામ લાગણીઓ પૈકી જાતીય આવેગ (સેક્સ) પ્રત્યેની લાગણી સૌથી ટોચ પર રહે છે. સેક્સની લાગણી માટે જે માણસનું મગજ કાર્ય કરવા પ્રેરાય છે જે તેનું મગજ તીવ્ર ઝડપથી ચાલે છે, પરંતુ જ્યારે આ પ્રકારની લાગણી સુષુપ્ત હોય અથવા હાજર નથી હોતી ત્યારે આવી પરિસ્થિતિ નથી હોતી.

વિચારોને ‘કામ’ (સેક્સ)માં પરિવર્તિત કરવા એટલે કે, વિચારોની ક્ષમતા એ હદ સુધી વધારવી કે સર્જનાત્મક કલ્પના તમારી યોજના મુજબ તે વિચારોને ખૂબ જ ઝડપથી ગ્રહણ કરી શકે. જ્યારે બીજી તરફ મગજ ખૂબ જ તીવ્ર ગતિથી કાર્ય કરતું હશે ત્યારે તે બીજા લોકોના વિચારો કે યોજનાને માત્ર પોતાની તરફ ખેંચશે, એટલું જ નહીં પરંતુ તે પોતના ખુદના વિચારોને એવી લાગણી આપશે જે અર્ધજાગ્રત મન સુધી કોઈ વિચાર પહોંચે અને કાર્ય કરે ત્યારે તેને જરૂરી હોય.

અર્ધજાગ્રત મન એ મગજનું ‘સેન્ડિંગ સ્ટેશન’ (મોકલવાનું મથક) ગણાય છે. તેના દ્વારા

વિચારોના કંપનને પ્રસારિત કરી શકાય છે. જ્યારે સર્જનાત્મક કલ્પના એ 'રિસિવિંગ સેટ' મેળવતું માધ્યમ છે જેના દ્વારા વિચારોની શક્તિ મેળવી શકાય છે.

અર્ધજાગ્રત મનના મહત્ત્વના અવયવો તેમજ સર્જનાત્મક કલ્પનાઓ, જે તમારા મગજના વિચારો માટે માળખાકીય પ્રસારણ અને સ્વીકૃતિ માટેના ભાગો છે, તેને હવે 'આત્મસંકલ્પ' પ્રકરણમાં દર્શાવેલા સિદ્ધાંતો મુજબ ધ્યાનમાં લો, જે માધ્યમની મદદથી તમે તમારા પ્રસારણના સ્ટેશન એટલે કે મગજને કાર્ય કરવા માટે અમલમાં મૂકશો.

'આત્મસંકલ્પ' પ્રકરણમાં દર્શાવેલી સૂચનાઓ વડે, તમને ખરેખર એ પ્રક્રિયા જાણમાં આવી હશે કે જેમાં ઈચ્છા, આર્થિક પર્યાયમાં તબદીલ થતી હોય છે.

તમારા મેન્ટલ 'બ્રોડકાસ્ટિંગ સ્ટેશન' એટલે કે મગજને કામ કરતું શરૂ કરવું એ ખૂબ જ સરળ પ્રક્રિયા છે. અર્ધજાગ્રત મન, સર્જનાત્મક કલ્પના અને આત્મસંકલ્પ, તમારે મગજનો ઉપયોગ કરતી વખતે માત્ર આ ત્રણ સિદ્ધાંતોને મનોમન યાદ રાખવાના છે, અને તેને અમલમાં મૂકવાના છે. જે જુસ્સાથી ઉપરોક્ત ત્રણ સિદ્ધાંતોને તમે અમલમાં મૂકશો કે તરત જ ઈચ્છા મુજબની કાર્યપ્રણાલી શરૂ થશે.

મહાન શક્તિઓ અતિ શુક્ષ્મ હોય છે

અત્યાર સુધી જેટલા યુગ પસાર થયા છે, તેમાં માણસ હંમેશાં તેની શારીરિક ઈન્દ્રિયો પર સૌથી વધુ નિર્ભર રહ્યો છે અને તેના જ્ઞાનને માત્ર ભૌતિક વસ્તુઓ સુધી જ સીમિત રાખ્યું છે, જેને તે જોઈ શકતો હોય છે, અડી શકતો હોય, વજન કરી શકતો હોય કે તેને માપી શકતો હોય.

આપણે હવે એક ખૂબ જ સુંદર યુગમાં પ્રવેશ કરી રહ્યા છીએ – એવો યુગ જેમાં આપણને દુનિયાભરની અતિસૂક્ષ્મ શક્તિઓ વિષે કંઈક શીખવા મળશે. જો કે આપણે આ યુગમાંથી પસાર થઈશું એટલે જાણીશું કે આપણે અરીસામાં જોઈએ ત્યારે સામે દેખાતી 'બીજી વ્યક્તિ' એ તમારા કરતાં વધુ શક્તિશાળી હશે.

ક્યારેક માણસો અતિસૂક્ષ્મ શક્તિઓ વિશેની વાતને ખૂબ જ હળવાશથી લેતા હોય છે. એ બાબતે વ્યક્તિની પાંચમાંથી એકપણ ઈન્દ્રિય જાણી શકતી નથી, અને આપણે આ વિશે સાંભળીએ ત્યારે યાદ આવે છે કે આપણા બધાનું નિયંત્રણ કોઈક ને કોઈક અદૃશ્ય અને અતિસૂક્ષ્મ શક્તિઓ દ્વારા જ થાય છે.

સમુદ્રના વિશાળ મોજાંઓની અમર્યાદ શક્તિઓના વેગને પહોંચી વળવું કે તેને નિયંત્રિત કરવું એ માનવીના હાથમાં નથી. માનવી પાસે ગુરુત્વાકર્ષણ બળની સૂક્ષ્મ શક્તિને સમજવાની ક્ષમતા પણ નથી, જેના દ્વારા આખી પૃથ્વી અવકાશમાં લટકી રહી છે છતાં માણસને તેના પરથી નીચે પડતો અટકાવે છે. તેમજ માનવજાતિ ગાજવીજ સાથેનાં વાવાઝોડાંની શક્તિ સામે એકદમ લાચાર બની જાય છે અને તે વીજળી જેવી સૂક્ષ્મ શક્તિ સામે પણ નિ:સહાય હોય છે.

એટલું જ નહીં પરંતુ આ સિવાય પણ બીજી ઘણી અદૃશ્ય વસ્તુઓ અથવા અતિસૂક્ષ્મ શક્તિઓ છે જે બાબતે માનવી લાચાર છે. તે અતિસૂક્ષ્મ શક્તિને નથી પારખી શકતો જે ધરતીની માટીમાં વણાયેલી હોય છે. તેને આ બધું મળે છે આહારના દરેક ટુકડામાં, તેના દ્વારા પહેરાતાં કપડાઓમાં, તેમજ તેના ખિસ્સામાં રહેલા દરેક રૂપિયા (ડૉલર)માંથી.

મગજ વિશેની એક નાટ્યાત્મક વાત

માનવજાતની અત્યાર સુધીની ગૌરવાન્વિત સંસ્કૃતિ તથા શિક્ષણ છતાં સૂક્ષ્મ શક્તિમાં સૌથી મહાન એવા વિચારોના સૂક્ષ્મબળ વિશે માણસ કશું જ જાણી શક્યો નથી. તે જે કંઈ પણ જાણે છે, તે ખૂબ જ થોડું, અને તે પણ તેના ભૌતિક મગજ અને તેના ગૂંચવાડાભર્યા વિશાળ નેટવર્ક અંગે જાણે છે.

માનવી એટલું જાણે છે કે મશીનરી દ્વારા વિચારશક્તિને ભૌતિક પર્યાયના રૂપમાં પરિવર્તિત કરી શકાય છે. પરંતુ હવે તે એવા યુગમાં પ્રવેશ કરે છે જે આ વિષય પર વધુ પ્રકાશ ફેંકવા માટે મદદરૂપ થઈ શકે છે.

વૈજ્ઞાનિકોએ પણ હવે ખૂબ જ પેચીદી વસ્તુ ગણાતાં મગજના અભ્યાસ તરફ તેમનું ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું છે. અને આ અભ્યાસ પ્રાથમિક તબક્કામાં હોવા છતાં તેમણે માણસના મગજ વિશે ઘણું બધું જાણ્યું છે, મગજનું સેન્ટ્રલ સ્વિચબૉર્ડ તેમ જ મગજના કોષોને એકબીજાં સાથે જોડતા અસંખ્ય તાંતણાઓ, એકથી લઈને ૧.૫ કરોડ સુધીની સંખ્યા અને ઘણું બધું.

યુનિવર્સિટી ઑફ શિકાગોના ડૉ. સી. જ્યુડસન હેરિકે કહ્યું ‘આ આંક ખૂબ જ મૂર્ખતાપૂર્વકનો છે’, ખગોળશાસ્ત્રના અંકો સો અને કરોડો પ્રકાશ વર્ષોની વાત કરે છે તેની સરખામણી કરાતાં આ એકદમ અર્થહીન છે. એવું તારણ કાઢવામાં આવ્યું છે કે મગજના બાહ્ય કવચ (હ્યુમન સેરેબ્રલ કૉર્ટેક્ષ)માં ૧૦,૦૦૦,૦૦૦,૦૦૦ થી ૧૪,૦૦૦,૦૦૦,૦૦૦ તંતુ કોષો આવેલા છે અને આપણે જાણીએ છીએ કે તે ચોક્કસ પ્રકારોમાં ગોઠવાયેલા છે. આ પ્રકારો કોઈ મનફાવે તે રીતે નથી ગોઠવાયેલા, તે સુવ્યવસ્થા મુજબ હોય છે. હાલમાં જ તૈયાર કરવામાં આવેલી ઈલેક્ટ્રો-ફિઝ્યોલૉજી પદ્ધતિ દ્વારા ખૂબ જ નિશ્ચિતપૂર્વક ગોઠવેલા કોષોમાં, અથવા માઈક્રો ઈલેક્ટ્રોડ હોય તેવા ફાઈબર્સમાંથી કાર્યના કરંટને શોધી રેડિયો ટ્યૂબ્સ અને વોલ્ટના એક મિલિયનના ભાગમાં વિસ્તૃત કરે છે.

માનવામાં ન આવે તેવી વાત એ છે કે મગજની મશીનરીનું આવું નેટવર્ક માત્ર માનવશરીરના વિકાસ અને જાળવણી હેતુથી આવું ભૌતિક કાર્ય કરતું હોય. એવું નથી કે આ સિસ્ટમ અબજોની સંખ્યામાં મગજના કોષો આપે છે, જે એકબીજા સાથે વાતચીત કરવા માટેનું માધ્યમ બને છે, પરંતુ તે અન્ય અતિસૂક્ષ્મ બળ સાથે વાતાર્લાપ કરવાનું માધ્યમ પણ આપે છે.

ધી ન્યૂયોર્ક ટાઈમ્સ દ્વારા એક તંત્રીલેખ પ્રકાશિત કરાયો હતો, તેમાં જણાવવામાં આવ્યું હતું કે આખરે એક મહાન યુનિવર્સિટીમાં મેન્ટલ ફિનોમીના ક્ષેત્રના એક વિદ્વાન સંશોધક દ્વારા સંયુક્ત રીતે એક સંશોધન કરવામાં આવ્યું છે જેના તારણો આ લેખમાં તેમજ નીચેના પ્રકરણમાં સમાવિષ્ટ કરવામાં આવ્યા છે. આ તંત્રીલેખમાં ખૂબ જ ટૂંકમાં ડૉ. રાયન અને ડ્યૂક યુનિવર્સિટીના તેના સાથીદારોએ કરેલા કાર્ય વિશે ચર્ચા કરવામાં આવી હતી.

‘ટેલિપથી‘ શું છે ?

એક મહિના પહેલા અમે આ પેજ પર ડૉ. રાયન અને તેમના ડ્યૂક યુનિવર્સિટીના સાથીદારો દ્વારા ‘ટેલિપથી’ (વિચાર-ભાવ-સંક્રમણ) તેમજ ‘ક્લેરવૉયન્સ’ (પરાગામી દૃષ્ટિ)નું અસ્તિત્વ છે તેવા હજારો ટેસ્ટ્સ દ્વારા પ્રાપ્ત કરાયેલા કેટલાંક રસપ્રદ પરિણામોનો ઉલ્લેખ કર્યો હતો. આ પરિણામો વિશે હાર્પર્સ મેગેઝિનના પ્રથમ બે લેખમાં પણ ચર્ચા કરવામાં આવી હતી. એમાંનો બીજો લેખ જે હવે પ્રકાશિત કરાયો છે તેના લેખક ઈ.એચ.રાઈટ દ્વારા, ઉપરોક્ત ‘એક્સ્ટ્રા સેન્સરી’ સમજ શક્તિ વિશે શું શીખવા મળે છે અથવા તેનું અનુમાન કરવું કેટલું વાજબી છે, તેના એક ચોક્કસ રૂપ વિશે સંક્ષેપ્તમાં સાર આપવાનો પ્રયાસ કરાયો છે.

રાયનના પ્રયોગો દ્વારા પ્રાપ્ત પરિણામને પગલે કેટલાંક વૈજ્ઞાનિકોએ માન્યું કે, ટેલિપથી અને ક્લેરવૉયન્સનું અસ્તિત્વ હોવું ખરેખર સંભવિત છે. આ માટે કેટલાક સમજદાર અને જાણકાર માણસોને બીજે ક્યાંય પણ નજર કર્યા વિના અને અન્ય કોઈ પણ જ્ઞાનતંતુના ઉપયોગ વિના એક ખાસ પેકમાંથી શક્ય હોય તેટલાં કાર્ડનાં નામ આપવાનું જણાવાયું. આ પ્રયોગ દ્વારા પુરુષો અને મહિલાઓનો સ્કોર પ્રાપ્ત થયો જેમાં બધાં કાર્ડનાં નામ સાચા જણાવતાં હતા, આમ કરવામાં કોઈ નસીબ કે આકસ્મિક ઘટના જવાબદાર નથી અને તેને કોઈ સ્થાન પણ નહોતું છતાંય બધાએ સાચાં નામ જણાવ્યાં.

પરંતુ આ કઈ રીતે શક્ય બન્યું હશે ? આ પ્રકારની શક્તિઓ માનીએ કે અસ્તિત્વમાં છે, જે

જ્ઞાનતંતુ પણ નથી. આ માટે કોઈ ખાસ ઈન્દ્રિય પણ નથી હોતી. આ પ્રકારના પ્રયોગોને કેટલાય હજારો માઈલ દૂરના અંતરે એક રૂમમાં પણ સફળતા મળી હતી. શ્રી રાયનના મંતવ્ય મુજબ, ટેલિપથી અને ક્લેરવૉયન્સને વિકિરણની કોઈ પણ ભૌતિક થિયરી દ્વારા સમજાવવાનો પ્રયાસ પ્રતિકૂળ હોય છે. એક છેડેથી બીજા છેડા વચ્ચે રહેલાં અંતરના વર્ગમૂળ હોય તેમાં તેજસ્વી શક્તિના તમામ પ્રકારોમાં વિપરીત પ્રમાણમાં ઘટાડો નોંધાય છે. ટેલિપથી અને ક્લેરવૉયન્સમાં આમ નથી થતું પરંતુ તેમાં આપણાં અન્ય મેન્ટલ પાવર્સની જેમ વધઘટ નોંધાતી હોય છે. તેનાથી વિપરીત, કેટલાંક બહુ પ્રચલિત મંતવ્ય મુજબ જો જોઈએ તો, સમજશક્તિ ધરાવતો માણસ જ્યારે નિદ્રાધિન હોય કે અર્ધનિદ્રામાં હોય ત્યારે ટેલિપથી નથી થઈ શકતી, જ્યારે તેનાથી ઊલટું તે જાગતો હોય અને સતર્ક હોય છે ત્યારે જ આમ શક્ય બને છે. ડૉ. રાયને શોધી કાઢ્યું કે જ્યારે કોઈ માણસ ઘેનમાં હોય છે ત્યારે ટેલિપથી માટે તેનો સ્કોર ઘણો ઓછો આવે છે, જ્યારે સ્ફૂર્તિ ધરાવતાં માણસનો સ્કોર ખૂબ જ ઊંચો હોય છે. આ માટે ડૉ. રાયને જણાવ્યું છે કે સૌથી વિશ્વાસપાત્ર વ્યક્તિ શ્રેષ્ઠ પ્રયાસ ના કરે ત્યાં સુધી સંતોષકારક સ્કોર મેળવી શકતો નથી.

થોડા વિશ્વાસ સાથે રાઈટ દ્વારા એક તારણ એવું કાઢવામાં આવ્યું કે ટેલિપથી અને ક્લેરવૉયન્સ ખરેખર એક જ, એવી કુદરતી ભેટ છે તે એક સમાન છે. આ કાર્ય કે પ્રવૃત્તિ એવી છે જેમાં, ટેબલ પર પડેલા એક કાર્ડને કોઈ જુએ છે અને તેના જેવા જ દેખાતાં અન્ય કાર્ડને જોઈ, બીજી વ્યક્તિના મનમાં રહેલા વિચારોને વાંચી શકાય છે. આ બાબતને માનવા માટે અસંખ્ય આધાર હોય છે. જેમ કે, ટેલિપથી કે ક્લેરવૉયન્સ આમાંની કોઈ એક શક્તિ ધરાવતી વ્યક્તિ હોય તેમાં બન્ને કુદરતી ભેટ જોવા મળે છે. દરેક વ્યક્તિમાં ખરેખર આ બન્ને શક્તિઓનો જુસ્સો લગભગ એકસમાન હોય છે. પડદો, દીવાલ કે અંતર એવા કશાની અસર તેના પર થતી નથી. આ તારણ પરથી રાઈટ આગળ વધે છે કે જેમાં વધારાના જ્ઞાનતંતુઓને તે આગળ ધરીને જણાવે છે કે તે અશુભ સંકેતો પણ આપતા હોય છે જેમ કે ભવિષ્ય અંગેના સપનાં આવવાં, ભયજનક પરિસ્થિતિની પૂર્વચેતવણી મળવી અને આવી કેટલીય બાબતોની જાણકારી આ બધું જ ટેલિપથીનું કાર્ય કે પ્રક્રિયા હોય છે. વાચકને જ્યાં સુધી જરૂરી ન લાગે ત્યાં સુધી આમાંના કોઈ જ તારણને અપનાવવા માટે જણાવવામાં આવતું નથી, પરંતુ રાયન દ્વારા જે સ્પષ્ટ સાબિતીઓ એકઠી કરાઈ છે તે હંમેશાં પ્રભાવી રહેશે.

મગજને ટીમ વર્કમાં કેમ જોડવું ?

"એક્સટ્રા સેન્સરી" વિશે ડૉ. રાયન દ્વારા કરવામાં આવેલી જાહેરાતના સંદર્ભમાં હું હવે ઉપરોક્ત પુરાવાને આધારે જણાવું છું કે માનવમનને પ્રભાવિત કરનાર અવસ્થા કે પરિબળ – સિક્સ્થ સેન્સ (છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય), જેના વિશેની સમજ હવે પછીના પ્રકરણમાં આપવામાં આવી છે તે અંગે વ્યવહારુ કામગીરી શું હોઈ શકે એ મારા સાથીદારો અને મેં શોધી કાઢ્યું છે.

આ પરિસ્થિતિ જેનો મેં ઉલ્લેખ કર્યો તે માટે મેં અને મારા સ્ટાફના બે સભ્યોએ ગાઢ સહકારથી કાર્ય કરેલું છે. કેટલાક પ્રયોગો અને પ્રેક્ટિસ વડે મનને કઈ રીતે પ્રભાવિત કરવું તે અમે શોધી શક્યા (હવે પછીના પ્રકરણમાં દર્શાવેલા 'ઈનવિઝીબલ કાઉન્સિલસ'ના સિદ્ધાંતના અમલ દ્વારા). અમે એક પ્રક્રિયા દ્વારા ત્રણ મગજને એક વૈચારિક સૂત્રમાં બાંધી, અમારા કસ્ટમર્સ દ્વારા બતાવાયેલી જાતજાતની સમસ્યાઓના ઉકેલ શોધવા પ્રયોગ કર્યો.

પ્રક્રિયા એકદમ સરળ છે. અમે એક રાઉન્ડ કૉન્ફરન્સ ટેબલ પર બેઠાં, અને ત્યાર બાદ જે તકલીફને ધ્યાનમાં લેતાં તેનું સ્પષ્ટ ચિત્ર રજૂ કરતા અને ત્યાર બાદ તે વિશેની ચર્ચા શરૂ કરતા. દરેક જણ પોતાને આવેલા વિચારને રજૂ કરતો. મનને પ્રભાવિત કરવાની પ્રક્રિયામાં સૌથી આશ્ચર્ય પમાડનારી વાત એ છે કે આમાં ભાગ લેનાર વ્યક્તિના પર્સનલ અનુભવથી પણ પર હોય તેવા નૉલેજ સોર્સ વિશે પણ

કૉમ્યુનિકેશન કરવા માટે તે પ્રેરાય છે.

તમે જો માસ્ટર માઈન્ડ પ્રકરણમાં બતાવેલા સિદ્ધાંતને સમજ્યા હો, તો તમને જરૂરથી અહીં જણાવેલી રાઉન્ડ ટેબલ પ્રક્રિયા વિશે સમજ પડી હશે અને તે એ કે આમાં માસ્ટર માઈન્ડના સિદ્ધાંતને વ્યવહારિક રીતે અમલમાં મૂકી શકાય છે.

ત્રણ વ્યક્તિ સાથે બેસી કોઈ ચોક્કસ વિષય ઉપર ચર્ચા શરૂ કરે એ પ્રક્રિયા જ મનને પ્રભાવિત કરવાની પદ્ધતિ છે અને તે એકદમ સરળ તથા વ્યવહારુ ઉપયોગને સ્પષ્ટ રીતે રજૂ કરે છે.

આ પ્રકારના પ્લાનને ઉપયોગમાં લેવાથી આ ફિલૉસૉફીના કોઈ પણ વિદ્યાર્થીને ખૂબ જ જાણીતી એવી કાર્નેઈ ફૉર્મ્યુલા પ્રાપ્ત થશે, જેના વિશે પ્રસ્તાવનામાં ટૂંકમાં માહિતી આપેલી છે. જો આ બાબત હાલ તમારા માટે ખાસ કોઈ કામની ના હોય તો આ પેજને માર્ક કરી રાખો અને તમે છેલ્લું પ્રકરણ વાંચ્યા બાદ ફરીથી આને વાંચી જુઓ.



ક્યારેય પર રહેલી
સફળતાની સીડી પર
ક્યારેય ભીડ નથી હોતી

૧૪
છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય (સિક્સ્થ સેન્સ)

જ્ઞાનના મંદિરનો દરવાજો ધનવાન થવાનું તેરમું પગલું

તેરમો સિદ્ધાંત છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય (સિક્સ્થ સેન્સ) તરીકે ઓળખાય છે, જેના વડે, કોઈ વ્યક્તિ પ્રયાસ ના કરે તો પણ કે તેની ઈચ્છા વિના પણ આત્મજ્ઞાન આપોઆપ કાર્ય કરશે.

આ સિદ્ધાંત ફિલૉસૉફીનું સર્વોચ્ચ શિખર છે. તેને આત્મસાત કરવું, સમજવું અને બાકીના બાર સિદ્ધાંતો પર પ્રભુત્વ મેળવ્યા બાદ જ આ સિદ્ધાંતને અમલમાં લેવાય છે.

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય એ અર્ધજાગ્રત મનનો એવો ભાગ છે જે રચનાત્મક કલ્પનાશક્તિ તરીકે પણ ઓળખાય છે. તે 'રિસિવિંગ સેટ' તરીકે પણ ઓળખાય છે. તેના દ્વારા વિચારો, આયોજન, અને કલ્પનાઓ મનમાં ઝબકે છે. આ ઝબકારા ક્યારેક ભવિષ્ય કથન કરનાર તો ક્યારેક પ્રેરણાદાયક હોય છે.

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયનું વર્ણન શક્ય નથી. જેણે આ ફિલૉસૉફીના અન્ય સિદ્ધાંતો આત્મસાત નથી કર્યા તેમને આ બાબત સમજાવી શકાશે નહિ, કેમ કે આવા માણસને જ્ઞાન નથી હોતું, અને એવો કોઈ અનુભવ પણ નથી હોતો જેની સાથે છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયને સરખાવી શકાય. છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય વિશેની સમજ માત્ર મેડિટેશન (ધ્યાન) વડે અને મનના અંદરના વિકાસ થકી જ મળતી હોય છે.

આ પુસ્તકમાં દર્શાવેલા સિદ્ધાંતો પર પ્રભુત્વ મેળવ્યા બાદ જ તમે તેને સત્યને તરીકે સ્વીકારવા તૈયાર થશો કેમકે અન્યથા આ વિધાન માની ના શકાય તેવું લાગશે, જેમ કે :

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયની સહાયથી, તમારા માથે તોળાઈ રહેલા ખતરાને સમય પહેલાં ટાળવાની ચેતવણી અને તે માટેની અપાર તકો મળે છે, જેના થકી તમે ખતરાને પરાસ્ત કરી શકો.

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયના વિકાસ દ્વારા તમને સહાય મળે છે, અને તમે આજ્ઞા કે માગણી કરો ત્યારે સિક્સ્થ સેન્સ અર્થાત 'ગાર્ડિયન એન્જલ' પ્રાપ્ત થાય છે હંમેશાં તમારા માટે જ્ઞાનના મંદિર (ટેમ્પલ ઑફ વિઝડમ)નું દ્વાર ખોલશે.

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયના ચમત્કારો

લેખક કોઈ ચમત્કારમાં માનનારા કે તેની તરફદારી કરનાર ઍડવોકેટ નથી, કારણ કે તેમની પાસે પૂરતું જ્ઞાન છે કે કુદરત ક્યારેય તેના પ્રસ્થાપિત કાયદાઓથી વિરુદ્ધ વર્તન કરતી નથી. તેના કેટલાક કાયદા સમજી ન શકાય તેવા હોય છે જે ચમત્કારો લાગે છે. તે રીતે જ છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયને પણ ચમત્કારની ઘણી નજીકની મનાય છે એવું મે જાતે અનુભવ્યું છે.

લેખક માત્ર એટલું જાણે છે કે – આ એક શક્તિ છે, અથવા કોઈ એક એવું કારણ અથવા

સમજશક્તિ છે જે વસ્તુના દરેક કણને બધે જ ફેલાવે છે, અને માણસને મળતી શક્તિના દરેક એકમને સ્વીકારે છે. આ આત્મજ્ઞાન એક નાનકડાં બીજને વિશાળ વૃક્ષમાં ફેરવી શકે છે, પાણીને ગુરુત્વાકર્ષણના બળ વડે નીચે વહેતું રાખે છે, રાત પછી દિવસનો ઉદય થાય છે, અને શિયાળા બાદ ઉનાળો આવે છે, તેમજ દરેક વસ્તુ એકબીજા સાથે તેની ચોક્કસ જગ્યા અને યોગ્ય સંબંધ સાથે જોડાયેલી હોય છે. આ સમજશક્તિને કદાચ, અહીં દર્શાવેલી ફિલોસૉફીના સિદ્ધાંતો મુજબ, વહેતી મૂકીને ઈચ્છાઓને એકદમ મજબૂત અને ભૌતિક રૂપમાં બદલી શકાય છે. લેખક પાસે આ જ્ઞાન છે, કેમ કે તેમણે આ અંગે કેટલાય પ્રયોગો કરેલા છે અને તેને અનુભવ્યા પણ છે.

અત્યાર સુધીના એક પછી એક પ્રકરણ દ્વારા તમને અહીં એટલે કે છેલ્લા સિદ્ધાંત સુધી પહોંચાડવામાં આવ્યા છે. જો તમે અગાઉના દરેક સિદ્ધાંતોને આત્મસાત કર્યા હશે, તો તમે હવે કોઈ પણ સંદેહ વિના અહીં કરેલા અજબ- ગજબના દાવાઓનો સ્વીકાર કરવા તૈયાર થઈ ગયા હશો. જો અગાઉના અન્ય સિદ્ધાંતો પર તમારું પ્રભુત્વ ન હોય, તો તમારે તે કરવું પડશે જેથી તમે આ પ્રકરણમાં રજૂ કરેલા દાવાઓ સત્ય છે કે પછી ઉપજાવી કાઢેલા છે તેની ખાતરી કરી શકશો.

જ્યારે હું 'વ્યક્તિપૂજા'ના યુગમાંથી પસાર થતો હતો ત્યારે મેં એવી વ્યક્તિઓને અનુસરવા પ્રયાસ કર્યો જેમને હું સૌથી વધુ ચાહતો હતો. વધુમાં, મેં જાણ્યું કે વિશ્વાસ કે ભરોસા જેવાં તત્ત્વોના પ્રયાસ દ્વારા હું મારા આદર્શ લોકોને અનુસર્યો, તેમાં મને મહત્તમ સફળતા પ્રાપ્ત થઈ હતી.

મહાન માણસોને તમારું જીવન ઘડવા દો

મેં ક્યારેય સંપૂર્ણ રીતે કોઈ મહાન વ્યક્તિની પૂજા કરી નથી. મારા અનુભવોએ મને શીખવ્યું છે કે ખરેખર મહાન થવા માટે મહાન વ્યક્તિની લાગણીઓ અને પગલાંને શક્ય તેટલાં વધુ અનુસરવા.

ઘણા સમય અગાઉ જ્યારે પણ મેં કોઈ પ્રકાશન માટે એક લાઈન લખી હોય કે જાહેરમાં કોઈ ભાષણ આપવાનો પ્રયત્ન કર્યો હોય ત્યારે મેં નવ એવા માણસોનું અનુકરણ કરીને મારી જાતને ફરીથી આકાર આપવાનો પ્રયાસ કર્યો હોય જેમના જીવન-કાર્યોથી હું સૌથી વધુ પ્રભાવિત થયો હોઉં. આ નવ માણસો છે એમરસન, પેઈની, એડિસન, ડાર્વિન, લિંકન, બરબેન્ક, નેપોલિયન, ફૉર્ડ અને કાર્નેગી. કેટલાંય વર્ષોથી, દરરોજ રાત્રે હું આ ગ્રૂપ સાથે કાલ્પનિક કાઉન્સિલ મીટિંગ રાખું છું કે જેમને હું 'ઈનવિઝિબલ કાઉન્સિલર્સ' કહું છું .

આ માટેની પ્રક્રિયા આ રીતે છે. રાત્રે જ્યારે સૂવા જઉં તે પહેલાં, હું મારી આંખો બંધ કરું છું, અને મારી કલ્પનાઓમાં જોઉં છું આ ગ્રૂપના લોકો મારી સાથે ટેબલ પર કાઉન્સિલમાં બેઠા છે. અહીં મને એવા લોકો સાથે જ બેસવા મળે છે જે મહાન છે. હું આ ગ્રૂપના ચૅરમૅન તરીકે વર્ચસ્વ પણ ધરાવું છું.

રાત્રિની આ કાલ્પનિક બેઠકો યોજવાનો મારો એક ચોક્કસ હેતુ છે. મારો હેતુ મારા વ્યક્તિત્વને ફરી એક આકાર આપવાનો છે જેથી મારું અને મારી કાલ્પનિક કાઉન્સિલનું એક સંયુક્ત વ્યક્તિત્વ ઊભું થઈ શકે. મારી જિંદગીમાં મેં અગાઉ કરેલાં કાર્યો પરથી મેં જાણ્યું કે મારે અવગણનાના વાતાવરણમાં થયેલા જન્મની પંગુતા કે અંધશ્રદ્ધાઓમાંથી બહાર આવવું પડશે. મેં ખરેખર મારી જાતને એવા કાર્યમાં કાર્યરત કરી છે જેમાં હું સ્વેચ્છાએ પુન:જન્મ લઈ શકું જે અંગેની પ્રક્રિયા મેં અગાઉ જણાવી છે.

વ્યક્તિત્વને આત્મસંકલ્પ મુજબ વિકસાવવું

હું જાણું છું કે દરેક માણસ અત્યારે જે કંઈ પણ છે તે તેમના પ્રબળ વિચારો અને ઈચ્છાઓ થકી બની શક્યા છે. મને એ વાતની જાણ છે કે દરેક મનના ઊંડાણમાં રહેલી ઈચ્છાને કોઈ વ્યક્તિના બાહ્ય હાવભાવ દ્વારા હકીકતમાં પરિવર્તિત કરી શકાય છે. હું જાણું છું કે સેલ્ફ-સજેશન એ વ્યક્તિત્વના

વિકાસ માટે એક જબરજસ્ત પરિબળ છે, અને આ એકમાત્ર, પરિબળ છે જેની મદદથી વ્યક્તિત્વને વિકસાવી શકાય છે.

માઈન્ડ ઑપરેશનના આ સિદ્ધાંતોની સમજ વડે, હું એવાં દરેક શસ્ત્રોથી સજ્જ હતો જે મારા વ્યક્તિત્વને વિકસાવવા માટે જરૂરી છે. આ કાલ્પનિક કાઉન્સિલની મીટિંગોમાં મેં મારા કેબિનેટ સભ્યોને જ્ઞાનની વાત માટે બોલાવ્યા, જેમાં દરેકનું કંઈક યોગદાન રહેશે. આ માટે મેં સ્પષ્ટ શબ્દોમાં દરેક સભ્યને વ્યક્તિગત રીતે નીચે મુજબ કહ્યું,

"મિ. એમરસન, હું તમારી પાસેથી પયાર્વરણ વિશેની બહોળી સમજ મેળવવાની ઈચ્છા રાખું છું જે તમારી પ્રસિદ્ધિનું કારણ છે. તમે જે કંઈ પણ સારાં લક્ષણો ધરાવો છો, જેની મદદથી તમે કુદરતના નિયમો સમજી શક્યા અને તેને યાદ કરી શક્યા, તેને મારા અર્ધજાગ્રત મન પર અસર પાડવા હું તમને કહું છું.

"મિ. બરબેન્ક, તમે કુદરતના જે નિયમોનો સુમેળ કર્યો છે તે જ્ઞાનને મારી પાસે મોકલવા હું તમને વિનંતી કરું છું, તમે કાંટાળા થોરના કાંટા કાઢી તેને આરોગી શકાય તેવું ફળ બનાવ્યું. મને એવું જ્ઞાન આપો જેની મદદથી તમે ઘાસની ધારદાર પાંદડીઓ બનાવી હતી."

"નૅપોલિયન, હું તમારી પાસેથી એ મેળવવા ઈચ્છા રાખું છું, એવી મહાન આવડતની શક્તિ જેનાથી તમે લોકોને અભિભૂત કરી દેતા હતા. અને એવી આવડત જેના દ્વારા તમે અન્યોનો અપાર વિશ્વાસ મેળવતા હતા અને તેની મદદથી જ તમે હારને જીતમાં તબદીલ કરી નાખતા હતા તથા દરેક નાની-મોટી અડચણોને પાર કરી જતા હતા."

"મિ. પેઈની, હું તમારી પાસેથી વિચારોની સ્વતંત્રતા મેળવવાની ઈચ્છા રાખું છું, અને હિંમતપૂર્વક અને સ્પષ્ટ વિચારોની અભિવ્યક્તિ માગું છું જે બાબતે તમને આટલા સન્માનનીય બનાવ્યા છે."

"મિ.ડાર્વિન, હું તમારી પાસેથી અપાર ધૈર્ય પ્રાપ્ત કરવાની ઈચ્છા રાખું છું, અને કુદરતી વિજ્ઞાનના ક્ષેત્રમાં કોઈ પૂર્વગ્રહ વિના કારણો અને અસરોનો અભ્યાસ કરવાની ક્ષમતા માગું છું.

"મિ. લિંકન, હું ઈચ્છું છું કે મારા વ્યક્તિત્વને ન્યાયિક, અપાર ધીરજ, સેન્સ ઑફ હ્યુમર, માનવીની સંવેદનાને સમજનારું, અને સહનશીલ બનાવી શકું, જે તમામ કાબેલિયત તમારા પ્રસિદ્ધ વ્યક્તિત્વમાં હતી."

"મિ. કાર્નેગી, તમારા દ્વારા વિશાળ ઔદ્યોગિક સાહસને ઊભું કરવા માટે જરૂરી એવા સંયુક્ત પ્રયત્નના સિદ્ધાંતને સમજવાની હું ઈચ્છા રાખું છું."

"મિ. ફોર્ડ, હું ઈચ્છું છું કે તમને ગરીબી ઉપર વિજય અપાવનાર સતત સંઘર્ષ કરવાની મક્કમ પ્રતિબદ્ધતા, દૃઢતા તથા આત્મવિશ્વાસના સ્પિરિટને મેળવું. આ બાબતોને એકસૂત્રે બાંધી શકું જેથી હું અન્ય લોકોને તમારા કદમો પર ચાલવા પ્રેરણા આપી શકું."

'મિ. એડીશન, હું તમારી પાસેથી વિશ્વાસનો જબરજસ્ત જુસ્સો મેળવવા ઈચ્છું છું, જેના દ્વારા તમે કુદરતમાં રહેલા કેટલાય અજાણ્યા ભેદ ઉકેલ્યા છે, અને એવો જુસ્સો જેના દ્વારા તમે ઘણી વખત હારેલી બાજીને જીતમાં ફેરવી છે, તે મેળવવા હું ઈચ્છું છું."

કલ્પનાની આશ્ચર્યજનક શક્તિ

જે વ્યક્તિત્વમાં હું રસ ધરાવતો હોઉં એ પ્રમાણે ઈમેજીનરી કેબિનેટના સભ્યો સાથે વર્તવાની મારી પ્રક્રિયા બદલતી રહે છે. મેં ખૂબ જ કાળજીપૂર્વક તેમના જીવન વિશે અભ્યાસ કર્યો છે. આ રીતની રાત્રિ પ્રક્રિયા પછી કેટલાક મહિનાઓ બાદ આ કાલ્પનિક પાત્રો ખરેખર હકીકતમાં તબદીલ થતાં હું આશ્ચર્યચકિત થઈ ગયો.

આ નવ મહાનુભાવો પૈકી દરેક વ્યક્તિગત ગુણવત્તા ધરાવતા હતા, દા.ત લિંકન હંમેશાં મોડા આવતા હતા, અને ત્યારબાદ પરેડમાં ચાલતા હોય તેમ ઠાઠથી ચાલતા હતા. તેનો ચહેરો કાયમ માટે ગંભીર વિચારોથી ભરેલો જોવા મળતો અને તેમને ભાગ્યે જ મેં હસતા જોયા હશે.

આ વાત બધાને લાગુ નથી પડતી, બરબેન્ક અને પેઈની મોટાભાગે હસીમજાક કરતા જણાતા જેનાથી કેબિનેટના અન્ય સભ્યો નવાઈ પામતા. એક વખતે બરબેન્કને મોડું થયું હતું, તે આવ્યા ત્યારે ખૂબ જ ઉત્સાહિત હતા. તેમણે જણાવ્યું કે પોતાને મોડું થવાનું કારણ એ હતું કે તે એક પ્રયોગ કરી રહ્યા હતા, જેમાં તેને કોઈ પણ ઝાડ પર સફરજન ઊગી શકે તેવી શક્યતા જણાઈ હતી. પેઈનીએ તેમની ટિખળ કરતાં યાદ કરાવ્યું કે પુરુષ અને સ્ત્રી વચ્ચે મુશ્કેલીઓ શરૂ કરનાર સફરજન જ હતું. ડાર્વિને હળવા હાસ્ય સાથે કહ્યું કે પેઈનીએ સફરજન લેવા જતી વખતે સાપોલિયાનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ જે મોટા થઈને સાપ બને છે. એમરસને કહ્યું, ''કોઈ સાપ નહીં તો સફરજન નહીં'' ત્યારે નૅપોલિયને કહ્યું કે ''સફરજન નહીં - તો કોઈ રાજ્ય નહીં.''

આ બેઠકો એટલી હદે હકીકત બની ગઈ કે મને ગભરાટ થવા માંડ્યો અને કેટલાય મહિનાઓ માટે મેં આ બધું મોકૂફ રાખ્યું. આ અનુભવ એવો વિચિત્ર રહ્યો અને મને ભય લાગવા માંડ્યો કે જો હું આ વધારે સમય કરતો રહીશ તો હું એ ભૂલી જઈશ કે આ બધું મારી કલ્પનાશક્તિના અનુભવોથી થાય છે.

સૌપ્રથમ વખત મારામાં હિંમત આવી છે આ હકીકત કહેવાની. આટલાં વર્ષો આ વિષય પર હું મૌન રહ્યો, કારણ કે હું જાણતો હતો કે આ બધી બાબતોમાં મારા ખુદનું અજુગતું વર્તન કોઈને પણ વર્ણવીશ તો તેને મારા વિશે ગેરસમજ ઊભી થશે. એ અનુભવોને હવે હું પ્રકાશિત કરવા તૈયાર થઈ ગયો છું કેમ કે મારા ભૂતકાળ વિશે 'એ લોકો' શું કહેશે તેની હવે મને જરાપણ ચિંતા નથી.

ભલે મારા વિશે ગેરસમજ ઊભી થતી, હું અહીં એક વાત ખૂબ જ ભારપૂર્વક કહેવા ઈચ્છું છું કે હજુ પણ મારી કેબિનેટની બેઠકો જે સંપૂર્ણપણે કાલ્પનિક હતી તેનો આદર કરું છું, અને એ પણ કહેવા માગું છું કે, મારી કેબિનેટ મિટીંગના સભ્યો કદાચ કાલ્પનિક લાગશે, અને આ મિટિંગ માત્ર મારી કલ્પનામાં જ હોય છે, પરંતુ આ લોકોએ મને સાહસિક બનાવ્યો છે, સાચી મહાનતાનો આદર કરવાની જ્યોત મારામાં પુનઃ પ્રગટાવી છે, સર્જનાત્મકતાને પ્રોત્સાહન મળ્યું છે અને એક પ્રામાણિક વિચાર અભિવ્યક્ત કરવા તરફ વાળ્યો છે.

પ્રેરણાના સ્ત્રોતને ઝડપી લેવો

મગજના 'સેલ સ્ટ્રક્ચરમાં' ક્યાંક એક એવી ઈન્દ્રિય આવેલી છે જે વિચારોનાં વાઈબ્રેશન (કંપનો)ને સ્વીકારે છે જેને સામાન્ય રીતે 'હન્ચીસ' કહેવાય છે. વિજ્ઞાન હજુ સુધી એ નથી સમજી શક્યું કે સિક્સ્થ સેન્સની આ ઈન્દ્રિય ક્યાં આવેલી છે, પરંતુ આ મહત્ત્વનું નથી. હકીકત એ છે કે માનવી તેની ભૌતિક ઈન્દ્રિયો ઉપરાંતના સ્રોત પાસેથી કોઈ પણ જ્ઞાનને સ્પષ્ટ રીતે પ્રાપ્ત કરી શકે છે. આ પ્રકારનું જ્ઞાન ત્યારે પ્રાપ્ત થાય છે જ્યારે મન સામાન્ય કરતાં વધારે ઉત્તેજનાના પ્રભાવમાં હોય છે. કોઈ એવી આકસ્મિક ઘટના જે લાગણીઓને જગાડે છે, અને જે હૃદયને સામાન્ય ઝડપ કરતાં વધારે ધબકાવે છે, તે કદાચ છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયને કાર્યાન્વિત કરતી હોય છે. વાહન ચલાવનાર કોઈ પણ વ્યક્તિને સહેજ માટે અકસ્માતથી બચી ગયા હોય તેવા અનુભવની ક્ષણો યાદ હશે કે આવા સમયે છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય આપમેળે જાગૃત થઈ તેને બચાવવા માટે કાર્ય કરતી હોય છે અને આ રીતે સેકન્ડના બીજા ભાગમાં અકસ્માત થતો ટાળી શકાય છે.

હું હવે જે વિધાન કહીશ તેમાં આ હકીકતોનો પ્રાથમિક ધોરણે ઉલ્લેખ કરવામાં આવ્યો છે, જેમ કે, 'ઈનવિઝિબલ કાઉન્સિલર્સ' સાથેની મારી બેઠકોમાં મેં અનુભવ્યું કે છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય દ્વારા મળતી કલ્પનાઓ, વિચારો અને જ્ઞાન પ્રતિ મારું મન સૌથી વધુ સક્રિય અને સતેજ રહેતું.

અસંખ્ય આકસ્મિક ઘટનાઓ, જે પૈકી કેટલીક તો એવી હોય કે જેમાં મારા જીવનું જોખમ હોય, ત્યારે આ પરિસ્થિતિઓમાં 'ઈનવિઝિબલ કાઉન્સિલર્સ'ના પ્રભાવને પગલે મારો ચમત્કારિક રીતે બચાવ થયો છે કે મને બચવા માટે માર્ગદર્શન મળ્યું છે.

કાલ્પનિક પાત્રો સાથે કાઉન્સિલ બેઠકોનું આયોજન કરવા પાછળનો મારો મુખ્ય હેતુ મારા અર્ધજાગ્રત મનને પ્રભાવિત કરવાનો હતો, આત્મસંકલ્પના સિદ્ધાંત દ્વારા, હું કેટલીક લાક્ષણિકતાઓ પ્રાપ્ત કરવા ઈચ્છતો હતો. હમણાંના કેટલાંક વર્ષોમાં, મારા પ્રયોગોએ એકદમ જુદી દિશા પકડી છે. હું હવે મારા ક્લાયન્ટ્સ અને મારી સમક્ષ ઉદ્ભવતા અવરોધોના સમાધાન માટે કાલ્પનિક પાત્ર પાસે જાઉં છુ અને તેનું પરિણામ ખૂબ જ અદ્ભુત હોય છે. જો કે હું માત્ર આ કાલ્પનિક પાત્રો પર જ નિર્ભર નથી રહેતો.

ધીમા વિકાસનો પ્રચંડ વેગ

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય કોઈ એવી વસ્તુ નથી કે કોઈ વ્યક્તિ તેની મરજીથી તેને પ્રાપ્ત કરી લે અને પછી તેને છોડી દે. આ મહાન શક્તિને પ્રાપ્ત કરવાની ક્ષમતા ધીરે ધીરે મળે છે, અને આ પુસ્તકમાં દર્શાવાયેલાં સિદ્ધાંતોના અમલથી તે શક્ય બને છે.

તમે કોણ છો અથવા કયા હેતુથી આ પુસ્તક વાંચો છે એ બધી ગૌણ બાબત છે, પરંતુ છતાં આ પ્રકરણમાં દર્શાવેલા સિદ્ધાંતોથી તમને ફાયદો તો થશે જ. તમારો મુખ્ય હેતુ ધનવાન થવાનો હોય કે અન્ય ભૌતિક વસ્તુઓ પ્રાપ્ત કરવાનો હોય તો તમને લાભ થશે એ નિશ્ચિત છે.

છઠ્ઠી ઈન્દ્રિય વિશેનું પ્રકરણ ઉમેરવામાં આવ્યું તેનું કારણ એ છે કે જે હેતુથી આ પુસ્તક તૈયાર કરવામાં આવ્યું છે તેની સંપૂર્ણ ફિલૉસૉફીની સમજ દ્વારા કોઈ વ્યક્તિ તેના જીવનમાં જે માગે તે મેળવી શકે. દરેક સફળતાની શરૂઆત ઈચ્છાથી થતી હોય છે અને છેવટે તે સમજશક્તિ તરફ લઈ જાય – આત્માની સમજશક્તિ (સેલ્ફ અન્ડરસ્ટેન્ડિંગ), અન્ય લોકોને સમજવાની શક્તિ, કુદરતના નિયમોને સમજવાની શક્તિ, ખુશીને ઓળખવાની અને તેને સમજી શકવાની શક્તિ તરફ લઈ જાય.

વ્યક્તિ છઠ્ઠી ઈન્દ્રિયના સિદ્ધાંતને ઓળખી તેને કાર્યાન્વિત કરે ત્યારે જ તેને આ પ્રકારની સમજશક્તિ સંપૂર્ણ રીતે મળે છે.

આ પ્રકરણ વાંચતી વખતે તમે અનુભવ્યું હશે કે વાચન દરમિયાન તમારો માનસિક જુસ્સો સામાન્ય કરતાં સહેજ ઊંચા લેવલે જણાયો હશે. ખૂબ સરસ ! હવે પછીના એક મહિના બાદ ફરી આ વાંચી જુઓ, તમે અનુભવશો કે તમારા માનસિક જુસ્સામાં ઓર વધારો થયો છે. આ પ્રયોગ અનેક વખત કરતાં રહો. એ વાતની ચિંતા ન કરો કે તમે દરેક વખતે બહું થોડું જ શીખી શક્યા કે સમજી શક્યા, પરંતુ આ પ્રયાસ ચાલુ રાખો અને તમને ખ્યાલ આવશે કે તમારી પાસે એવી શક્તિ છે જેનાથી તમે નાપસંદ વસ્તુને દૂર કરી દેશો, ડર પર પ્રભુત્વ મેળવશો, શિથિલતામાંથી બહાર આવશો અને તમારી કલ્પના મુજબનું ચિત્ર તમે દોરી શકશો. આ પરિસ્થિતિ વખતે તમે કોઈ અજાણ એવી 'ચોક્કસ વસ્તુ'નો સ્પર્શ અનુભવશો જે વસ્તુ કે બાબત મહાન વિચારક, નેતા, કલાકાર, સંગીતકાર, લેખક કે કોઈ મુત્સદ્દી માટે પ્રેરણારૂપ બની હોય. તે વખતે તમે તમારી ઈચ્છાઓને તેના ભૌતિક કે આર્થિક રૂપમાં પરિવર્તિત કરવા સક્ષમ હશો.



૧૫
છ પ્રકારના ડર

આ અંતિમ પ્રકરણ વાંચતી વખતે તમે એક યાદી કરો કે, તમારા મનમાં કેટલા પ્રકારના ડર છે

આ ફિલૉસૉફીનો કોઈ ભાગ તમારા સફળ ઉપયોગમાં લો તે પહેલાં તમારું મન તેને સ્વીકારવા તૈયાર હોવું જોઈએ. આ માટેની તૈયારી અઘરી નથી. આની શરૂઆત ત્રણ દુશ્મનો – અનિર્ણાયક્તા, શંકા અને ડરને દૂર કરવા માટે અભ્યાસ, પૃથક્કરણ અને સમજણથી થાય છે.

આ ત્રણ શત્રુઓ કે તે પૈકી કોઈ એક પણ જો તમારા મનમાં રહેશે તો છઠ્ઠી ઇન્દ્રિય ક્યારેય કાર્ય નહીં કરે. આ ત્રિપુટી હંમેશાં પરેશાન કરશે. ત્રણમાંથી કોઈ એકની પણ હાજરી હશે તો બાકીની બે પણ દોડીને ત્યાં પહોંચી જશે.

વાંચતી વખતે આ યાદ રાખો કે, અનિશ્ચિતતા એ ડરનું જ બીજ છે. અનિશ્ચિતતા શંકાને કારણે ઉદ્ભવે છે અને આ બંને ભેગાં થાય એટલે ડર જન્મે છે. જો કે આ બંને બાબતો ભેગી થવાની પ્રક્રિયા ખૂબ જ ધીમી હોય છે. અને એટલે જ આ ત્રણ શત્રુઓ સૌથી ખતરનાક હોય છે. તેમની ઉપસ્થિતિનો ખ્યાલ આવતો નથી અને તે વિના જ તે જન્મે છે અને ઉછરતાં હોય છે.

આ પ્રકરણના અંતે જે મુદ્દો જણાવવામાં આવ્યો છે તે વાસ્તવમાં ફિલૉસૉફીના પ્રારંભે અપનાવવો જોઈએ જેથી તેને વ્યવહારુ ઉપયોગમાં લઈ શકાય. તેમાં ગરીબી તરફ ધકેલાતા લોકોની સંખ્યા ઘટાડવા માટેની પરિસ્થિતિનું પૃથક્કરણ કરવામાં આવ્યું છે. આ સત્ય એવા દરેક લોકોએ સમજવા જેવું છે, જેઓ ધનવાન થયા છે અથવા ધનવાન થવા માટેની મક્કમ માનસિક્તા ધરાવે છે.

આ પ્રકરણનો ઉદ્દેશ મુખ્ય છ પ્રકારના ડર ઉદ્ભવવાનાં કારણો અને તેનું નિદાન કરવાનો છે. આપણે જ્યારે શત્રુ પર પ્રભુત્વ મેળવીએ તે પહેલાં તેનું નામ, તેની હિલચાલ, અને જ્યાં તે રહેતો હોય તે જગ્યા વિશે જાણવું જોઈએ. તમે વાંચો, કાળજીપૂર્વક વિશ્લેષણ કરો, અને નક્કી કરો કે છ ડરમાંનો ક્યો ડર તમારી સાથે જોડાયેલો છે.

આ શત્રુઓની હરકતથી તમે છેતરાશો નહીં. ક્યારેક તે અર્ધજાગ્રત મનમાં પણ છુપાયેલા હોય છે, જ્યાં તેમને શોધવા મુશ્કેલ હોય છે, અને તેમને ત્યાંથી દૂર કરવા અતિ મુશ્કેલ હોય છે.

છ મૂળભૂત પ્રકારના ડર

મુખ્યત્વે છ પ્રકારના ડર હોય છે, જેનાથી માણસ એક યા બીજી રીતે હંમેશાં પીડાતો હોય છે. એવા લોકો નસીબદાર હોય છે જેમને કોઈ પણ પ્રકારનો ડર નથી. નીચે દર્શાવ્યાં મુજબના છ મુખ્ય ડર

એ રીતે ક્રમમાં આપ્યા છે જે રીતે સામાન્ય સંજોગોમાં માણસ જાતમાં જોવા મળે છે.

ગરીબીનો ડર
ટીકાટિપ્પણીનો ડર
નાદુરસ્ત તબિયતનો ડર
કોઈની ચાહના ગુમાવવાનો ડર
વૃધ્ધત્વનો ડર
મૃત્યુનો ડર

અન્ય પ્રકારના ડર કે જેનું મહત્ત્વ ઓછું છે, તેને ઉપરોક્ત છ મુખ્ય પ્રકારના ડરના જૂથમાં આવરી લેવાય છે.

ડર બીજું કંઈ જ નહીં પરંતુ મનની એક પ્રકારની માન્યતા છે. કોઈ વ્યક્તિની મનોદશા મુજબ તેને કાબૂમાં લઈ નિર્દેશ આપી શકાય છે.

માનવી એવી કોઈ જ વસ્તુ નથી ઘડી શકતો જેનો સૌપ્રથમ તેને વિચાર ન આવ્યો હોય. આ વાક્ય બાદ અન્ય એક વાત આવે છે જે અતિ મહત્ત્વની છે, જેમ કે, માણસને આવેલા વિચાર તાત્કાલિક અસરથી તેના ભૌતિક સ્વરૂપમાં પરિવર્તિત થાય છે, ભલે પછી તે વિચારો સ્વૈચ્છિક હોય કે અસ્વૈચ્છિક હોય તે ગૌણ બાબત છે. (અન્યના મગજમાંથી છૂટતો વિચારનો આવેગ) જ્યારે કોઈનું મન તેને નસીબજોગે પકડે છે, ત્યારે તે કોઈ વ્યક્તિનું આર્થિક, વ્યાપારી, પ્રોફેશનલ અને સામાજિક ભાવિ નક્કી કરતું હોય છે. જે રીતે કોઈ વ્યક્તિનો વિચારોનો જુસ્સો તેની ઈચ્છા અને તેણે નક્કી કરેલી આકૃતિ મુજબનો હોય છે.

હવે અહીં આપણે અતિ મહત્ત્વના એવા એક સત્યનો પાયો નાંખવા જઈ રહ્યા છીએ. કેટલાક લોકો 'નસીબદાર' હોય છે - જ્યારે અન્ય લોકો તેમના જેટલી જ સમજશક્તિ કે તાલીમ, અનુભવ અને બ્રેઈન કેપેસીટી ધરાવતા હોવા છતાં તેઓ શા માટે 'કમભાગી' હોય છે એ વાત જે લોકો નથી સમજતા તેમના માટે આ પ્રયાસ છે. આ સત્ય હકીકતને એક વિધાન દ્વારા સમજી શકાય છે કે દરેક માનવ જીવ પાસે તેના મનને સંપૂર્ણ રીતે કંટ્રોલમાં રાખવાની કાબેલિયત હોય છે, અને આ કંટ્રોલ દ્વારા, દરેક માણસ બીજાના મગજમાંથી નીકળતા વિચારોના જુસ્સા માટે પોતાના મનને તે તરફ ખોલી શકે છે, અથવા તેના મનના દ્વાર સજ્જડ રીતે બંધ કરી દે છે અને તેની ઈચ્છા મુજબના જ વિચારોને પ્રવેશવા દેશે.

કુદરતે માનવને એક બાબત ઉપર સંપૂર્ણ અંકુશની ભેટ આપી છે અને એ છે વિચારો. આ હકીકત અને આવી જુદી જુદી હકીકતો વડે કહી શકાય કે માણસ જે કંઈ પણ સર્જન કરે છે તે સૌપ્રથમ વિચારના રૂપમાં હોય છે, આ વિચાર શક્તિ એવા સિદ્ધાંત નજીક લઈ જાય છે જેનાથી ડર પર પ્રભુત્વ મેળવી શકાય છે.

એ તદ્દન સાચી વાત છે કે દરેક વિચારોને તેના ભૌતિક પર્યાય રૂપમાં તબદીલ થવાની ક્ષમતા – તાકાત હોય છે, પરંતુ ડર અને ગરીબીના વિચારોના વેગને હિંમત કે નાણાકીય લાભમાં તબદીલ નથી કરી શકાતા એ પણ સત્ય હકીકત છે.

ગરીબીનો ડર

ગરીબી અને અમીરી વચ્ચે કોઈ સમાધાન નથી હોતું. બંનેના રસ્તા જુદી જુદી દિશામાં હોય છે. જો તમે અમીરી ઈચ્છતા હો, તો તમારે ગરીબી તરફ જતાં કોઈ પણ પ્રકારના સંજોગોની અવગણના

કરવી જોઈએ. (અમીરી શબ્દનો અહીં ખૂબ જ વિસ્તૃત ઉપયોગ કરાયો છે, એનો અર્થ નાણાકીય, આધ્યાત્મિક, માનસિક અને ભૌતિક સુવિધાઓ સાથે છે). અમીરી તરફ લઈ જતા રસ્તાનું પ્રારંભબિંદુ ઈચ્છા હોય છે. પ્રથમ પ્રકરણમાં, તમે ઈચ્છા અને તેના ઉપયોગ વિશેની બધી જ માહિતી મેળવી છે. જ્યારે આ પ્રકરણમાં, મન પર ઈચ્છાનો ઉપયોગ કરવાની તમને પૂર્ણ સમજ અપાઈ છે.

અહીં, હવે તમારા માટે એક ચેલેન્જ હશે જે પુરવાર કરશે કે તમે આ પુસ્તકમાં રહેલી ફિલૉસૉફીને કેટલી હદે સમજી શક્યા છો. અહીં એક મુદ્દો છે જ્યાં તમે પરમેશ્વર બની શકો છો અને તમે જાણી શકો છો કે તમારું ભવિષ્ય શું સૂચન કરી રહ્યું છે. જો, આ પ્રકરણ વાંચ્યા પછી પણ તમે ગરીબી ઈચ્છતા હોવ, તો તમે તમારા મનને તે તરફ પણ વાળી શકો છો. આ એવો નિર્ણય છે જેને તમે અવગણી નથી શકતા.

જો તમે અમીર બનવા ઈચ્છતા હો, તો નક્કી કરો કે તમારે કેટલું અમીર બનવું છે જેથી તમને સંતોષ થાય. અમીરી તરફ લઈ જતાં રસ્તાની તમને ખબર છે. તમને એક રોડમેપ મળશે, જે તમને આ રોડ પર ચાલતા રહેવામાં મદદરૂપ થશે. પરંતુ જો આ રસ્તા પર ચાલવાની તમે શરૂઆત નહીં કરો કે રસ્તો પાર કર્યા પહેલાં અટકશો તો તેમાં બીજા કોઈનો નહીં પરંતુ તમારો જ વાંક ગણાશે. આ જવાબદારી તમારી છે. હવે જો તમે અમીર બનવાની ઈચ્છાને નકારશો કે તેમાં અસફળ રહેશો તો અન્ય કોઇ તમને આ જવાબદારી સ્વીકારવામાં મદદ નહીં કરે, કારણ કે તમારી મનોસ્થિતિને કાબૂમાં રાખવી કે તેને સ્વીકારવી એ કોઈ અન્યના નહીં, પરંતુ તમારા હાથમાં છે. મનોસ્થિતિ એ કોઈ પણ દ્વારા વિચારને ગ્રહ્ય કરી હોય તેવી મનની સ્થિતિ છે. આ સ્થિતિ ખરીદી શકાતી નથી પરંતુ તેનું સર્જન થતું હોય છે.

ખૂબ જ વિનાશકારક ડર

ગરીબીનો ડર એ બીજું કઈ નહીં પરંતુ મનની એક પ્રકારની સ્થિતિ હોય છે. અને માત્ર એક જ સ્થિતિ કોઈ વ્યક્તિના વિકાસનો નાશ કરવા માટે કાફી હોય છે.

આ ડર કારણોનો નાશ કરે છે, કલ્પનાશક્તિને તોડી નાંખે છે, આત્મબળને મરોડે છે, વિચારોના આવેગને વધતો અટકાવે છે, યોગ્ય લાગતા કાર્યને તરછોડે છે, ઢીલાપણાને ઉત્સાહિત કરે છે, જુસ્સાને ધોઈ નાંખે છે અને અશક્યતા પર સ્વ-નિયંત્રણ મેળવે છે. આ સ્થિતિ કોઈના વ્યક્તિત્વમાંથી તેજ ગાયબ કરી નાંખે છે, ચોક્કસ વિચારોની શક્યતાનો નાશ કરે છે, મહેનતનું બીજી તરફ ધ્યાન આકર્ષે છે, હઠીલાપણા પર પ્રભુત્વ મેળવે છે, મરજી મુજબની શક્તિને નહિવત્ કરી નાંખે છે, મહત્ત્વાકાંક્ષાનું પતન કરે છે, કોઈ પણ રીતે યાદશક્તિ પર નિષ્ફળતાનાં વાદળો ઘેરે છે, પ્રેમ અને હૃદયની શુભ લાગણીઓની કતલ કરે છે, મિત્રતા નષ્ટ કરી અસંખ્ય પ્રકારોના વિનાશ નોંતરે છે, અનિદ્રા બક્ષે છે અને ઉદાસીન તેમજ કંગાળ બનાવી દે છે. આ બધાં ઉપરાંત એક સત્ય એ છે કે આપણે એવું જીવન જીવીએ છીએ જેમાં હૃદય ઈચ્છતું હોય તેવી દરેક વસ્તુ જરૂર કરતાં વધારે પ્રમાણમાં છે, જેમાં ચોક્કસ ઉદ્દેશના અભાવ સિવાય આપણી કે આપણી ઈચ્છાઓ વચ્ચે કોઈ ઊભું નથી હોતું.

ગરીબીનો ડર એ છ ડર પૈકીનો સૌથી વધુ વિનાશકારક ડર છે. તે સૌથી મોખરે આવે છે, કારણ કે તેના પર પ્રભુત્વ મેળવવું ખૂબ જ અઘરું છે. ગરીબીનો ડર માનવીમાં જન્મજાતથી, તેના હરીફને આર્થિક રીતે પરાસ્ત કરવા માટે, વણાયેલો છે. લગભગ માનવ સિવાય તમામ પ્રાણીઓ તેમની સહજબુદ્ધિથી પ્રેરાતા હોય છે, પણ વિચાર કરવાની તેમની ક્ષમતા ખૂબ જ મર્યાદિત હોય છે, માટે તેઓ એકબીજા પર શારીરિક રીતે વાર કરતાં હોય છે. માણસ તેની સુપીરિયર ઈંદ્રિયના સંકેતથી વિચારી શકે છે અને કારણ પણ જાણી શકે છે, અને પરિણામે તેના જેવા અન્ય માણસનું કોઈ દિવસ શારીરિક રીતે ભક્ષણ નહીં કરે. તે અન્ય માણસને આર્થિક રીતે નુકસાન કરી સંતોષ પ્રાપ્ત કરશે. માણસ એટલી

હદે લોભી છે કે અન્ય માણસોથી પોતાની જાતને બચાવવા શક્ય તેટલા વધુ કાયદા ઘડી કાઢ્યા છે.

ગરીબી સિવાય બીજી કોઈ બાબત માણસ માટે પીડાદાયક અને અપમાનજનક નથી હોતી. ખરેખર જે લોકોએ ગરીબીમાં સમય વિતાવ્યો હોય એવા લોકો જ આનો ખરો અર્થ સમજી શકે છે.

એ વાતમાં કોઈ જ નવાઈ નથી કે માણસ ગરીબીથી ડરે છે. દાયકાઓના અનુભવથી માનવી શીખ્યો છે કે, ખરેખર જ્યારે પૈસા બાબતની કે આ દુનિયામાં માલ-મિલકતની વાત આવે ત્યારે કેટલાક માણસો બિલકુલ ભરોસાપાત્ર નથી હોતા.

ધનપ્રાપ્તિ માટે માણસ એટલો અધીરો હોય છે કે તેને પામવા તે કોઈ પણ હદ સુધી જઈ શકે છે – શક્ય હોય તો કાયદા દ્વારા કે અન્ય પદ્ધતિ અપનાવીને પણ તે ધનપ્રાપ્ત કરે છે.

સ્વવિશ્લેષણ દ્વારા વ્યક્તિ પોતાની આ ખામી જાણી શકે છે પરંતુ તે સ્વીકારવા તૈયાર નથી. જે લોકો ગરીબી અને અભાવમાંથી બહાર આવવા માગતા હોય એવા દરેકને આવા આત્મનિરીક્ષણની જરૂર છે. જ્યારે તમે તમારી જાતને ચકાસો ત્યારે તમારા મનમાં તમે જ કોર્ટ છો અને તમે જ જ્યૂરી છો, તે યાદ રાખો. આ ઉપરાંત સ્વચકાસણી વેળાએ તમે જ તમારા વકીલ છો અને બચાવ પક્ષના વકીલ પણ તમે જ છો અને તમે જ વાદી અને પ્રતિવાદી પણ છો, માટે મુસિબતોનો સામનો કરો. તમારી જાતને સીધા પ્રશ્નો પૂછો અને તરત જ તેનો જવાબ પણ માગો. જ્યારે પરીક્ષા પૂરી થાય ત્યારે તમે તમારી જાત કરતાં વધારે જાણતાં હશો. જો આ જાત ચકાસણી વેળાએ તમે નિષ્પક્ષ રીતે જજ બની શકો તેમ નથી તો તમે જજ તરીકે કોઈ એવી વ્યક્તિને બોલાવો જે તમને ખૂબ જ સારી રીતે જાણે છે. આખરે તમારો ઉદ્દેશ સત્ય સુધી પહોંચવાનો છે. ગમે તે હાલમાં ત્યાં પહોંચો ભલે તે ક્ષણભર માટે તમને મૂંઝવણમાં મૂકી દે તેમ હોય.

મોટા ભાગના લોકોને જ્યારે પૂછીએ કે તેમને શાનાથી ડર લાગે છે, તો તેઓ કહે છે, 'હું કોઈથી નથી ડરતો'. આ પ્રકારનો જવાબ વાજબી નહીં ગણાય, કારણ કે જૂજ લોકો જ જાણે છે કે તેઓ બંધાયેલા છે, તેમના પર કેટલીક શરતો લદાયેલી છે, આધ્યાત્મિક રીતે જોડાયેલા છે અને ભૌતિક રીતે ક્યાંક ને ક્યાંક ડરના કોઈ પ્રકારથી જોડાયેલા છે. ડરની લાગણી એટલી સૂક્ષ્મ અને ઊંડી હોય છે કે આખી જિંદગી તેનો ભાર ઉપાડીને લોકો જીવન વિતાવી દેતા હોય છે, છતાં તેમને આ લાગણીનો અહેસાસ પણ નથી થતો. માત્ર હિંમતપૂર્વક કરાયેલા વિશ્લેષણથી આ વિશ્વવ્યાપક શત્રુની હાજરી હોવાની ખાતરી કરી શકાય છે. જ્યારે તમે આ પ્રકારનું વિશ્લેષણ શરૂ કરો ત્યારે તમારી જાતને ઊંડાણપૂર્વક ચકાસજો. આ ચકાસણી કરવા અંગે નીચે કેટલાંક કારણો દર્શાવ્યાં છે:

ગરીબીથી ડર લાગવાનાં કેટલાંક લક્ષણો

ઉદાસીનતા : સામાન્ય રીતે ઈચ્છાના અભાવને કારણે જોવા મળે છે, ગરીબી સહન ન કરી શકવાને લીધે, જીવનમાં જે કંઈ પણ મહેનતાણું મળે તેને કોઈ પણ વિવાદ કે બચાવ વગર સ્વીકારી લેવી, માનસિક તેમજ શારીરિક આળસ, પહેલવૃત્તિ, કલ્પના, ઉત્સાહ અને સ્વનિયંત્રણનો અભાવ.

* **અનિશ્ચય :** પોતે અનિર્ણીત રહીને પોતાના વતી બીજાને વિચાર કરવા દેવાની આદત.
* **શંકા :** બચાવ કરવા માટે સામાન્ય રીતે અપાતી દલીલો અને કારણોમાં આ બાબત જોવા મળે છે, વાત સમજાવવી, કોઈ નિષ્ફળતા માટે માફી માંગવી, ક્યારેક કોઈની સફળતાની ઈર્ષા માટે વ્યક્ત કરાય છે, અથવા તેમની સફળતાને વખોડતી વેળાએ જોવા મળે છે.
* **ચિંતા :** સામાન્ય રીતે અન્ય વ્યક્તિઓમાં કોઈ ખામી શોધતી વેળાએ જોવા મળે છે, આવક કરતાં વધારે ખર્ચ કરવામાં, અંગત દેખાવની અવગણના કરવામાં, ક્રોધિત થવું કે નાખુશી દર્શાવતી વેળાએ, અતિશય દારૂ પીવો, ક્યારેક ચરસ-ગાંજો પણ પીવો, માનસિક

રીતે અસ્વસ્થ હોવું, સમતુલા ગુમાવવી કે સ્વભાન ખોઈ બેસવું.

* વધારે પડતી સાવચેતી : દરેક વાતની નકારાત્મક બાજુને જોવાની ટેવ હોવી, કોઈ વસ્તુની સફળતાની વાત કરવાને બદલે તેની નિષ્ફળતા વિશે સતત વિચારવું અને વાત કરવી. પતન તરફના બધા જ રસ્તાનો ખ્યાલ હોવા છતાં કોઈ દિવસ તેને ટાળવા માટેના પ્લાનનો વિચાર નહીં કરવો. કલ્પનાઓ અને પ્લાનને અમલમાં મૂકવા માટે સતત યોગ્ય સમયનો વિચાર કરતાં રહેવું, તે આદત બની જાય ત્યાં સુધી વિચાર કરવો. નાસીપાસ કે નિષ્ફળ થયેલા લોકો વિશે સતત વિચારવું અને સફળ લોકોને વીસરી જવા. દીવાલમાં બાકોરું છે તે જોવું પરંતુ આખી દીવાલને અવગણવી. નિરાશાવાદી બનવું, ખરાબ રીતે બહાર ફેંકાવું, ખરાબ શ્વાસ અને ખરાબ પ્રકૃતિ.
* વિલંબવૃત્તિ : કોઈ કાર્ય જે ગત વર્ષે પૂર્ણ થઈ જવું જોઈએ તેને રોજ આગલા દિવસ પર ઠેલવવું. જેટલા સમયમાં કાર્ય પૂરું થઈ શકતું હોય તેના બદલે દલીલો અને કારણો તૈયાર કરવામાં મોટા ભાગનો સમય વિતાવવો. વધારે પડતી સાવચેતી, શંકા અને ચિંતાનાં લક્ષણોની ખૂબ જ નજીકનું આ લક્ષણ છે. અવગણી શકાય તેવી જવાબદારીને સ્પષ્ટપણે નકારી કાઢવી. મજબૂત ટક્કર આપવાને બદલે બાંધછોડ કરી લેવી. તકલીફોને પાર કરીને આગળ વધવાનો માર્ગ બનાવવાને બદલે સમાધાન કરી લેવું. શાંતિ, સમૃદ્ધિ અને ખુશી, પામવા કે માગવાને બદલે એક પાઈ માટે જિંદગી સાથે સોદો કરી લેવો. આત્મવિશ્વાસનો સદંતર અભાવ, હેતુ – ધ્યેયની નિશ્ચિતતાનો અભાવ, સ્વનિયંત્રણનો અભાવ, પહેલ કરવાનો – ઉત્સાહનો – મહેચ્છાનો અભાવ એટલું જ નહિ પરંતુ મક્કમ અને મજબૂત તર્કશક્તિનો અભાવ. અમીરીને બદલે ગરીબીની ધારણાઓ કરવી. એવા લોકોનો સાથ મેળવવો કે જેઓ ગરીબીમાં માનતા હોય અને અમીર બનવા ઈચ્છતા લોકોથી દૂર ભાગવું.

પૈસા બોલે છે

કોઈ સવાલ કરશે કે, “તમે પૈસા વિશે પુસ્તક કેમ લખ્યું ?” સમૃદ્ધિની ગણતરી માત્ર ડૉલરમાં શા માટે થાય છે ? કેટલાક લોકો માને છે અને તેઓ સાચા પણ છે કે નાણાં સિવાય પણ સમૃદ્ધિના બીજા ઈચ્છનીય માર્ગો છે. હા, એવી મૂડી છે જેનું મૂલ્ય ડૉલરમાં નથી કરાતું. પરંતુ એવા અબજો લોકો છે જે કહે છે, “મને જોઈતાં બધાં જ પૈસા આપો, હું મારી જાતે બીજી બધી જ વસ્તુઓ પ્રાપ્ત કરી લઈશ.”

પૈસા કેવી રીતે મેળવવા તેની જાણકારી વિશેનું આ પુસ્તક લખવાનું મુખ્ય કારણ એ છે કે અબજો લોકો સ્ત્રી અને પુરુષ બંને ગરીબીના ડરથી પંગુ બની ગયાં છે – પેરેલાઈઝ્ડ થઈ ગયાં છે. આ પ્રકારનો ડર કોઈને શું કરે છે તેના વિશે વેસ્ટબ્રુક પેગ્લરે સારી રીતે સમજાવ્યું છે:

પૈસા એ માત્ર કાગળની પસ્તી કે રદ્દીનો કટકો છે, અને હૃદય તેમજ આત્માઓનો એવો ખજાનો પડેલો છે જેને પૈસાથી નથી ખરીદી શકાતો. પરંતુ કેટલાંક નાસીપાસ થયેલાં લોકો આ વાતને મગજમાં નથી રાખી શકતા અને તેમના જુસ્સાને ઓગાળી નાંખે છે. જ્યારે કોઈ માણસ નિરાશ થઈ રસ્તે આવી જાય છે, તેને કોઈ નોકરી નથી મળતી, ત્યારે તેના સ્પિરિટને કંઈક અસર થાય છે જે તેના ઝૂકી ગયેલા ખભાઓ પરથી જોઈ શકાય છે, તેની ટોપી પરથી દૃશ્યમાન થાય છે, તેની ચાલ અને તેની દૃષ્ટિ પરથી વર્તાઈ આવે છે. પોતાના જેવી લાયકાત ન હોય તેમજ વિવેકબુદ્ધિમાં કે કાબેલિયતમાં પોતાને સમકક્ષ ન હોય એવા પરંતુ રોજગારીનું સાધન ધરાવતા માણસો સમક્ષ પોતે લઘુતાગ્રંથિ અનુભવે છે.

આવા માણસો તેમના મિત્રને અવગણીને તેની સાથે માત્ર ઔપચારિક સંબંધ જ રાખશે. તે માત્ર ટૂંકા ગાળા માટે જ ઉધાર માગશે, પરંતુ તેનો ઉપયોગ ધાર્યા કામમાં નહીં કરે, અને તે લાંબા સમય સુધી કોઈ પાસે ઉધાર નહીં માગે. જ્યારે માણસ ફક્ત જીવન જીવવા માટે ઉધાર માગતો હોય, તે ખૂબ જ

દયાજનક પરિસ્થિતિ હોય છે. ખરેખર આ વાતમાંની એકપણ વાત તવંગર કે ભીખ માગવાથી ટેવાયેલા લોકોને લાગુ નથી પડતી, પરંતુ સ્વમાન અને મહત્ત્વાકાંક્ષાઓ ધરાવતા માત્ર સામાન્ય માણસોને લાગુ પડે છે.

મહિલાઓ જ્યારે આ કપરી પરિસ્થિતિમાં હોય છે ત્યારે તે કંઈક જુદી જ હોય છે. આપણે ક્યારેય મહિલાઓની નિરાશા કે ક્ષોભસ્થિતિ વિશે નથી વિચારતા. તેઓની સંખ્યા ખૂબ જ ઓછી જણાઈ છે. તેઓ ભાગ્યે જ રોડ પર ભીખ માગતી જોવા મળે છે, અને લોકોની ભીડ વચ્ચે મહિલાઓ ઓળખાતી નથી જે રીતે પુરુષોનાં લક્ષણો દેખાઈ આવતાં હોય છે. અહીં એવી મહિલાઓની વાત નથી જે પુરુષ ભિક્ષુકોની જેમ ઉંમરલાયક હોય પરંતુ એવી મહિલાઓની વાત છે જે જુવાન હોય, દેખાવડી તેમજ બુદ્ધિવાન હોય. આવી ઘણીખરી હોઈ શકે છે પરંતુ તેઓની નિરાશા નથી વર્તાતી. આવી મહિલાઓ કદાચ આત્મહત્યા કરી લેતી હશે.

જ્યારે કોઈ માણસ હતાશ હોય કે પડી ભાંગ્યો હોય છે ત્યારે તેની પાસે આ વિચારોને વાગોળવાનો સમય હોય છે. નોકરી મેળવવા તે અન્ય વ્યક્તિને મળવા માઈલો સુધી સફર કરશે અને તેને ખ્યાલ આવશે કે નોકરીની જગ્યા તો ભરાઈ ગઈ છે, અથવા તો આ એવી નોકરી છે કે આમાં કોઈ સારો પગાર નહીં માત્ર માતબર કમિશન જ મળશે અને એ પણ એવી વસ્તુના વેચાણ પર કે જે માત્ર જૂજ લોકો સિવાય કોઈ નહીં ખરીદે. ફરીથી નિરાશ થઈને તે રસ્તા પર આવી જશે અને ક્યાં જવું છે, ક્યાંય નહીં જેવી પરિસ્થિતિ અનુભવશે. માટે તે ચાલતો જ રહેશે. તે દુકાનોમાં રહેલી આધુનિક વસ્તુઓને જોશે, જે તેની પાસે નથી, અને તેને ક્ષોભ થશે, માટે તે દૂર ખસી જશે અને ખરેખર રસપૂર્વક ખરીદવા ઈચ્છતા લોકોને રસ્તો આપશે. આવા લોકો રેલવેસ્ટેશનો પર ભટકશે અથવા કોઈ લાઈબ્રેરીમાં નિરાંતની પળ વિતાવવા જશે, પરંતુ આમ કરવાથી નોકરી નહીં મળે, માટે તે ફરી ચાલતો રહે છે. તેને કદાચ ખ્યાલ પણ નહીં હોય, કે તે શું કરી રહ્યો છે. તે કદાચ ત્યારથી સ્વચ્છ કપડાં પહેરીને ફરતો હશે જ્યારે તેની સ્થિર નોકરી હતી, પરંતુ કપડાં જેવું તેનું નસીબ નથી હોતું.

તે હજારો લોકોને જુએ છે બુકકીપર, ક્લાર્ક, કેમિસ્ટ કે કામદાર. બધાને તેમના કામમાં પડેલા જોઈ તેને આત્માના ઊંડાણથી ઈર્ષા થશે. આ લોકો પાસે પોતાની આઝાદી છે, સ્વમાન છે અને માનવતા છે, આ જાણી તે ખરેખર પોતાના પર વિશ્વાસ નહીં કરે કે તે સારો માણસ છે, અને આ દલીલ દર કલાકે તેના મનમાં કરતો રહેશે.

અહીં તેને બીજા કરતાં અજુગતું લાગવાનું કારણ પૈસા જ છે. જો થોડા પૈસા પણ તેને મળશે તો ફરીથી તે પોતાની જાતને ઓળખવા લાગશે.

ટીકા-ટિપ્પણીનો ડર

માણસ કઈ રીતે આ બાબતથી ડરવા લાગ્યો એ કોઈ ચોક્કસ નથી જાણતું, પરંતુ એક વાત નક્કી છે કે આ ડર તેનામાં ખૂબ જ ઊંડે પ્રસરેલો છે.

આ લેખક દ્વારા ટીકા-ટિપ્પણીના ડરને સમજાવા પ્રયાસ કરાયો છે જેમાં માણસના એવા સ્વભાવનો ઉલ્લેખ કરતાં કહ્યું છે કે આ ડરમાં કોઈ વ્યક્તિ તેના મિત્રબંધુનો સામાન કે ચીજો વેચવાનો પ્રયાસ કરે છે, એટલું જ નહીં પરંતુ તેના વર્તનને વાજબી ઠેરવવા તેના બંધુની ટીકા-ટિપ્પણી પણ કરે છે. એક ખૂબ જ જાણીતી કહેવત છે કે ચોર ઊલટો કોટવાળને દંડે છે. તેમજ રાજકારણીઓ જે સત્તા મેળવવા પ્રયાસ કરતા હોય છે તે ક્યારેય તેમની લાયકાત કે કામોને આધારે સત્તા નહીં મેળવે પરંતુ તેમના હરીફો પર આક્ષેપો અને આરોપો લગાવીને સત્તા પ્રાપ્ત કરશે.

દર વર્ષે કપડાંની ડિઝાઈનો સ્ટાઈલ મુજબ ફરતી રહેતી હોય છે. આ સ્ટાઈલ કોણ બનાવે છે. સહજ રીતે કાપડ ખરીદનાર સ્ટાઈલ નથી બનાવતો પરંતુ ઉત્પાદક તેને બનાવે છે. શું કામ તે વારંવાર

સ્ટાઈલ બદલી કરતો રહે છે. તેનો જવાબ સરળ છે, તે સ્ટાઈલ બદલે છે કારણ કે તેનાથી વધુ ને વધુ વેચાણ કરી શકે છે.

આ જ કારણોસર ઑટોમોબાઈલ ઉત્પાદક સમયઅનુસાર તેના વિવિધ મોડલમાં સ્ટાઈલ બદલતો રહે છે. કોઈ એવું નહીં હોય જેને લેટેસ્ટ સ્ટાઈલનું ઓટોમોબાઈલ ચલાવવું પસંદ નહીં હોય.

આપણે અહીં એ દર્શાવીએ છીએ કે માણસ ટીકાઓના ડર હેઠળ જીવનમાં આવતી નાની-નાની બાબતોમાં કઈ રીતે વર્તે છે. હવે એ જોઈએ કે આ ડરની અસર હેઠળ માનવતાના સંબંધોમાં માનવીનું વર્તન કેવું હોય છે. ઉ.દા. તરીકે કોઈ એક માણસ જે માનસિક પરિપક્વતાની વય (એક સામાન્ય અંદાજ મુજબ ૩૫ થી ૪૦ વર્ષ) સુધી પહોંચ્યો હોય, અને તમે તેના મનના ગુપ્ત વિચારોને વાંચી શકો, તો તમને દાયકાઓ પહેલાં શીખવવામાં આવતી કાલ્પનિક માન્યતાઓ કે મિથ્યાઓ વિશે ખ્યાલ આવશે.

શું કામ એક સામાન્ય માણસ, આ યુગમાં પણ કાલ્પનિક માન્યતાઓ વિશે પોતે નથી જાણતો તે કહેવામાં શરમ અનુભવે છે. આનો જવાબ એ છે કે, “તે ટીકા-ટિપ્પણીથી ડરે છે”. એક જમાનામાં પુરુષો અને સ્ત્રીઓને ભૂત-પ્રેત વિશે માન્યતા નહીં રાખવા બદલ સળગાવી દેવામાં આવ્યાં છે. એમાં કોઈ નવાઈ નથી કે આપણામાં એવી જાગ્રતિ આવી છે જેનાથી ટીકાનો ડર રહે છે. એક સમય એવો પણ હતો, ભૂતકાળમાં બહુ દૂર પણ ન કહીં શકાય તેવો સમય, જ્યારે આલોચના કરવાથી સજા થતી-હજુ પણ કેટલાક દેશોમાં આ પ્રથા છે.

ટીકા-ટિપ્પણી કે આલોચનાનો ડર માણસના આત્મવિશ્વાસને હણી લે છે, તેની કલ્પનાશક્તિની તાકાતનો નાશ કરે છે, તેની એકલતાને સીમિત રાખે છે. તેનું આત્મબળ લઈ લે છે, અને તેને અન્ય કેટલીય રીતે નુકસાન પહોંચાડે છે. વાલીઓ મોટાભાગે તેમના બાળકોની આલોચના કરીને તેમને ગંભીર ઠેસ પહોંચાડતા હોય છે. મારા બાળપણના ગોઠિયાને તેની માતા લગભગ દરરોજ સોટીથી મારતી, અને કહેતી કે, “તું વીસ વર્ષનો થઈશ ત્યારે તને પ્રાયશ્ચિત કરવાનું ભાન આવશે” અને તેને સત્તર વર્ષે જ બાળ સુધારક સંસ્થામાં મોકલવામાં આવ્યો હતો.

ટીકા એ એક એવા પ્રકારની સેવા છે કે જે દરેક પાસે અતિરેક માત્રામાં હોય છે. દરેક પાસે તેનો હાજર સ્ટોક હોય છે, અને વણમાંગે તે મળી જતી હોય છે. જે વાલીઓ તેમના બાળકોમાં બિનજરૂરી આલોચના દ્વારા લઘુતાગ્રંથિ બાંધે છે તેમના માટે ખરેખર આ એક ગુના તરીકે હોવો જોઈએ (હકીકતમાં આ ગંભીરમાં ગંભીર પ્રકારનો ગુનો છે). એમ્પલોયર્સ જે માણસના સ્વાભાવને જાણે છે કે માનવીમાં રહેલી શ્રેષ્ઠ કુશળતા ટીકા દ્વારા પ્રાપ્ત નહીં થાય પરંતુ તે સંયુક્ત સલાહ-મસલત વડે શક્ય બનશે. વાલીઓ પણ આ પ્રકારે તેમનાં બાળકો પાસેથી ધાર્યું પરિણામ મેળવી શકે છે. આલોચના દ્વારા માનવના હૃદયમાં ડર જન્મે છે, અથવા તે ગુસ્સે ભરાય છે, પણ તેનાથી પ્રેમ કે હૂંફ નથી મળતી.

ટીકા-ટિપ્પણીના ડરનાં લક્ષણો

આ ડર પણ ગરીબીના ડરની માફક સાર્વત્રિક હોય છે, અને તેની અસર વ્યકિતગત સિદ્ધિનો વિનાશ કરનારી હોય છે, મુખ્યત્વે આ ડરના કારણે આત્મવિશ્વાસ નષ્ટ થાય છે અને કલ્પનાશક્તિને આ ડર નિરુત્સાહિત કરે છે. આ ડરના મુખ્ય લક્ષણો નીચે મુજબ છે :

* **સ્વ-જાગરુકતા(સભાનતા) :** મોટા ભાગે ઉદાસીન રહેવાથી દેખાઈ આવે છે, વાત કરવામાં કે અજાણ્યા લોકોને મળવામાં ભયભીત થવું. હાથ અને પગની તેમજ આંખો ફેરવવાની વિચિત્ર હરકત કરવી.
* **સંતુલનનો અભાવ :** અવાજ પર કાબૂ ન હોવામાં દર્શાય છે, અન્ય લોકોની હાજરીમાં ઉદાસીનતા હોવી, શરીરની ખરાબ સ્થિતિ હોવી, ખરાબ યાદશક્તિ.
* **વ્યક્તિત્વ :** કોઈ તટસ્થ નિર્ણય લેવામાં, વ્યક્તિગત તેજ અને સ્પષ્ટ રીતે મંતવ્ય

આપવાનો અભાવ હોવો. કોઈ બનાવને સુલઝાવવા કરતાં તેમાંથી દૂર ખસી જવું. અન્ય લોકોના મંતવ્યોને સમજ્યા વગર તેમની હા માં હા મીલાવવી.

* **લઘુતાગ્રંથિ :** શબ્દો કે કોઈ ક્રિયા દ્વારા પોતાની જાતને જ ઉચ્ચ હોવાનું વ્યક્ત કરવું, જેનાથી પોતાની અણઆવડતને ઢાંકી શકાય. અન્ય લોકો પર પ્રભાવ પાડવો, પોતાને અર્થની ખબર ન હોય તેવા 'અઘરા શબ્દો'નો ઉપયોગ કરવો. કપડાંની બાબતમાં, ભાષણમાં અને વર્તનમાં અન્ય લોકોનું અનુકરણ કરવું. કાલ્પનિક સિદ્ધિઓની ડંફાસો મારવી. ક્યારેક આમ કરવાથી ક્યારેક માત્ર માનસપટ પર સુપીરિયોરિટીનો અનુભવ થાય છે.
* **વિચિત્ર વર્તન :** "નવાબી શોખ તેમજ ઠાઠ-માઠમાં ફરવાની વૃત્તિ હોવી" આવક કરતાં વધારે પડતો ખર્ચ કરવાની ટેવ હોવી કે તેવું વર્તન હોવું.
* **આત્મવિશ્વાસનો અભાવ :** સ્વ-વિકાસ માટે યોગ્ય તક ન મળી હોવાની ગુલબાંગો પોકરવી, મંતવ્ય રજૂ કરતી વખતે ડર હોવો. પોતાની જ કલ્પનાઓ કે વિચારોમાં આત્મવિશ્વાસનો અભાવ હોવો, અન્ય જ્ઞાની વ્યક્તિ દ્વારા પૂછાયેલા પ્રશ્નોનો ઉદ્ધત (ઉડાઉ) જવાબ આપવા, સભ્યતા અને વાણીમાં ખચકાટ હોવો, શબ્દો અને કાર્ય બંનેમાં લુચ્ચાઈ કરવી.
* **આકાંક્ષાનો અભાવ :** માનસિક તેમજ શારીરિક આળસ હોવી, સ્વ-નિર્ણયતાનો અભાવ હોવો, નિર્ણયો સુધી પહોંચવામાં ઢીલ કરવી, આસાનીથી બીજાના માર્ગે દોરવાઈ જવું. અન્ય વ્યક્તિની પીઠ પાછળ ટીકા કરવાની ટેવ હોવી જ્યારે તેની સામે કંઈ જ બોલવાની હિંમત ન હોવી. અન્ય લોકો દ્વારા વિરોધ વ્યક્ત કરાતાં જલદીથી કોઈ વસ્તુમાં હાર સ્વીકારી લેવી, નહીં કે તેનો સામનો કરવો, કોઈ કારણ વગર અન્ય લોકો પર શંકા કરવી, સભ્યતા અને વાણીમાં ચતુરાઈનો અભાવ, ભૂલ સ્વીકારવાની આવડત ન હોવી.

નાદુરસ્ત તબિયતનો ડર

આ ડર શારીરિક અને સામાજિક લક્ષણો બંનેમાં જોવા મળે છે. આ ડર વૃદ્ધાવસ્થાનો ડર તેમજ મરવાના ડરની સાથે જોડાયેલો છે, કારણ કે આ કોઈ વ્યક્તિને 'અજબની દુનિયા'ની નજીક લઈ જાય છે, જેના વિશે માણસ કંઈ પણ જાણતો નથી, પરંતુ આ વિશે તેને કોઈએ વિચિત્ર વાર્તા કહેલી હોય તે યાદ છે. આથી એક સામાન્ય મત એ છે કે, આવા દુરાચાર ધરાવતા લોકો નાદુરસ્ત તબિયતનો ડર રાખીને તેમના સ્વાથ્યને ખરાબ કરવાના વ્યવસાયમાં જોતરાયેલા હોય છે.

મુખ્યત્વે, માણસને તેની નાદુરસ્ત તબિયતનો ડર એટલે હોય છે કારણ કે તેના મગજમાં એવા વિચિત્ર ચિત્રો રોપાયેલાં હોય છે જેના લીધે મૃત્યુ તેને માત કરશે તો તેનું શું થશે તેવા વિચારો સતત હેરાન કરે છે. આ ઉપરાંત આર્થિક આપત્તિ આવી પડશે તો શું થશે એવા વિચારે પણ તે ડરે છે.

એક સન્માનનીય ફિઝિશિયને મૂલ્યાંકન કર્યું કે ફિઝિશિયન પાસે આવતા લોકોમાંથી ૭૫ ટકા લોકો હાઈપોકોન્ડ્રિયા (તે બીમાર છે તેવો ભ્રમરોગ) ધરાવતા હોય છે. આના પરથી એવું પણ જાણવા મળ્યું છે કે ભ્રમરોગને પગલે, જ્યારે ડરને કોઈ સ્થાન જ નથી હોતું, ત્યાં ખોટા રોગને કારણે ડરનાં લક્ષણો એકઠાં થવા માંડે છે.

માનવનું મગજ શક્તિશાળી પણ છે અને પ્રચંડ પણ છે તે ડરને વધુ વિકસાવે છે કે કાં તો તેનો નાશ કરી નાંખે છે.

માનવીના આ ડરને કારણે કેટલાંય પેટન્ટ દવા ઉત્પાદક કંપનીઓના કિસ્મત ચમક્યાં છે. આ પ્રકારનું દૂષણ દાયકાઓ પહેલાં ભોળા માનવીઓ પર એટલી હદે વકર્યું હતું કે કોલાઈર્સ મૅગેઝિને પેટન્ટ

મેડિસીન ઉત્પાદનનો વ્યવસાય કરતાં અને નિયમો ભંગ કરનારા વિરુધ્ધ એક કેમ્પેઈન ચલાવી હતી.

વીતેલાં વર્ષો અગાઉ અસંખ્ય પ્રયોગોની મદદથી, એવું સાબિત કરાયું કે માણસને સલાહ આપવાથી પણ માંદો પાડી શકાય છે. અમોએ આ પ્રયોગ એક આરોપીને મળવા આવતાં ત્રણ જુદી જુદી પરિચિત વ્યક્તિઓ પર કર્યો, જેમાં ત્રણેય વ્યક્તિ પીડિતને પૂછે કે, ''તને શું તકલીફ છે, તું શું કામ આટલો બીમાર લાગે છે.'' પ્રથમ વ્યક્તિએ તો માત્ર હસતાં હસતાં જ તેનામાં આગ લગાડી દીધી, અને ઉદાસીન આરોપી કહેશે, ''કંઈ જ નહીં, હું એકદમ સ્વસ્થ છું.'' જ્યારે બીજી વ્યક્તિને જવાબ મળશે કે, ''કોઈ ચોક્કસ ખ્યાલ નથી, પરંતુ મને થોડુંક ઠીક નથી લાગતું.'' અને આખરે ત્રીજી વ્યક્તિને આનો સ્પષ્ટ જવાબ મળશે કે આરોપીની ખરેખર નાદુરસ્ત તબિયત છે.

જો તમને આ અંગે શંકા હોય તો તમે તમારા પરિચિત લોકો પર આ પ્રયોગ કરી જુઓ. તેને ખરેખર નાદુરસ્તપણાનો અહેસાસ થશે, પરંતુ આ પ્રયોગને બહુ લંબાણપૂર્વક ન કરશો. સમાજમાં એક એવો સંપ્રદાય પણ છે જેમાં તેને અનુસરનારા લોકો પોતાના દુશ્મન સાથે બદલો લેવા માટે 'હેક્ષીંગ'નો ઉપયોગ કરે છે. તેઓ આને પીડિત પર 'જાદુઈ પ્રભાવ પાડવો' કહે છે.

એવા અસંખ્ય પુરાવા હાજર છે કે રોગ ક્યારેક નકારાત્મક વિચારોના જુસ્સાથી શરૂ થાય છે. સલાહ આપવાથી આવો જુસ્સો એક વ્યક્તિના મનમાંથી બીજાના મનમાં જાય છે.

ડૉક્ટરો હંમેશાં દર્દીને હવાફેર કરવા બહારગામ કે હિલસ્ટેશન પર જવાનું કહેતા હોય છે, કારણ કે વ્યક્તિમાં માનસિક વિચારોનો બદલાવ જરૂરી હોય છે. દરેક માણસના મનમાં નાદુરસ્ત તબિયતના ડરનું બીજ હોય છે. પરંતુ પ્રેમ અને વ્યાપારમાં મળેલી ચિંતા, ડર, ધુત્કાર કે નિરાશાને પગલે આ બીજ ઊછરે છે અને વિકસે છે.

નાદુરસ્ત તબિયતનાં કારણોની યાદીમાં વ્યાપાર અને પ્રેમમાં મળેલી નિરાશા સૌથી મોખરે હોય છે. એક યુવાન માણસ જેને પ્રેમમાં નિરાશા મળી તેને હોસ્પિટલમાં દાખલ કરાયો. મહિનાઓ સુધી તે જીવન-મરણ વચ્ચે ઝોલાં ખાતો રહ્યો. ત્યારબાદ સાઈકોથેરાપીના એક વિશેષજ્ઞને બોલાવાયા. તેમણે નર્સો બદલી નાંખી, અને (ડૉક્ટરની સાથે મળીને પૂર્વઆયોજન મુજબ) એક યુવાન સુંદર નર્સને નોકરી પર રાખી જે યુવકને પ્રથમ દિવસથી જ પ્રેમ કરશે તેવું નક્કી કર્યું. લગભગ ત્રણ સપ્તાહમાં જ દર્દીને હૉસ્પિટલમાંથી રજા આપી દેવાઈ, તે હજુ પરેશાન છે પરંતુ હવે તેનું દર્દ કંઈક બીજું છે. તે ફરીથી પ્રેમમાં પડ્યો. તેનો ઈલાજ માત્ર એક દેખાવો હતો અને ત્યાર બાદ તે યુવક અને પેલી સુંદર નર્સ બંને પરણી ગયાં.

નાદુરસ્ત તબિયતનાં લક્ષણો

લગભગ સાર્વત્રિક કહી શકાય તેવા આ ડરનાં લક્ષણો છે :

* **આત્મસંકલ્પ :** સ્વ-નિર્ણયોને નકારાત્મક રીતે લેવાની ટેવ હોવી, અને દરેક રોગનાં લક્ષણો શોધવાની અપેક્ષા રાખવી. કાલ્પનિક બીમારીનો લ્હાવો લેવો અને જાણે હકીકતમાં બીમાર હોય તેવું વર્તન કરવું. બીજા લોકો દ્વારા તબિયત સુધારવા બાબતે કરેલા સૂચન મુજબના 'ઉપચારો' અને 'ઊંટવૈદુ' કરવાની ટેવ હોવી. અન્ય લોકો સાથે ઑપરેશન, અકસ્માત અને બીમારીના અન્ય પ્રકારોની વાતચીત કરવી. કોઈ ટ્રેઈન્ડ વ્યક્તિની સલાહ વગર ડાયેટ, શારીરિક કસરત તેમજ વજન ઘટાડવાના નુસખા કરવા. ઘરગથ્થુ ઉપચાર કરવા, પેટન્ટ દવાઓ લેવી અને ઊંટવૈદું કરવું.
* **રોગભ્રમ :** રોગ તરફ મનનું ધ્યાન દોરીને સતત બીમારી વિશે વાતચીત કરતા રહેવાની ટેવ, અને જ્યાં સુધી આ રોગ લાગે નહીં ત્યાં સુધી તેની અપેક્ષા કરવી. આ પ્રકારના રોગ માટે કોઈ જ નિદાન નથી. નકારાત્મક વિચારને પગલે આ આવે છે અને આ રોગની

સારવાર કરવા માટે માત્ર હકારાત્મક વલણ જ કામ લાગે છે. રોગભ્રમ (તબીબી ભાષામાં કાલ્પનિક બીમારી) એ માણસ પર એટલી જ ગંભીર અસર કરે છે જેટલો માણસ તેનાથી બીમાર થવાનો ડર રાખે છે. કહેવાતા કેટલાય માનસિક રોગ માત્ર કાલ્પનિક બીમારી 'રોગભ્રમ' થકી આવતાં હોય છે.

* કસરત : યોગ્ય શારીરિક કસરતના અભાવને પગલે નાદુરસ્ત બીમારીનો ડર લાગતો હોય છે, જેને પરિણામે વ્યક્તિ સ્થૂળ બની જાય છે પરિણામે તે બહારનું જીવન જીવવાનું પણ ટાળે છે.
* વહેમ કે શક હોવો : નાદુરસ્ત તબિયતના ડરથી શરીરની કુદરતી રોગપ્રતિકારક શક્તિ ઘટે છે, અને અન્ય કોઈ પણ રોગનો પ્રકાર સંપર્કમાં આવી શકે તેવી પરિસ્થિતિનું સર્જન કરે છે.

આ ડરને મોટા ભાગે ગરીબીના ડરથી પણ જોડતાં હોય છે, ખાસ કરીને ભ્રમરોગના કેસમાં, જેમાં માણસને ડૉક્ટરનું બિલ, હૉસ્પિટલનું ભાડું વગેરે ચૂકવવાની સતત ચિંતા થયા કરે છે. આવા માણસો હંમેશાં માંદગી માટેની તૈયારીમાં, મૃત્યુની વાતોમાં, મરણ બાદ અંતિમક્રિયા માટે જરૂર પડતી સામગ્રીના પૈસાની બચત વિશે તેમજ અન્ય બાબતોમાં તેમનો સમય વિતાવતાં હોય છે.

* ખુદને પંપાળવું : કાલ્પનિક બીમારીનું બહાનું આગળ ધરી દિલાસા માટે માગણી કરવાની ટેવ હોવી. (લોકો આ ટ્રીક દ્વારા કામની અવગણના કરતાં હોય છે.) બીમારી હોવાનો ઢોંગ કરી આળસ પર ઢાંકપિછોડો કરવો, અથવા તો મહત્ત્વાકાંક્ષાના અભાવને પગલે દલીલો કરવી.
* અતિરેક : માથાનો દુખાવો કે મગજમાં કે મોઢાના ભાગે દુખાવો હોય તો તેના નિદાનરૂપે દારૂ પીવાની કે નાર્કોટિક ડ્રગ લેવાની ટેવ હોવી. બીમારી વિશે સતત વિચારવું અને તેનાથી અસરગ્રસ્ત થવાની ચિંતા કરવાની ટેવ. પેટન્ટ દવાઓની જાહેરખબરો વાંચ્યા કરવી.

કોઈની ચાહના ગુમાવવાનો ડર

આ ડર ઉદ્ભવવાનો ખરો સ્રોત સ્વાભાવિકપણે ત્યાંથી જન્મે છે જ્યાં માણસ તેના પરિચિત વ્યક્તિના લાઈફ પાર્ટનરને છીનવી લેવાની નાપાક કોશિશ કરે છે. અને તેની મરજી મુજબ પરસ્ત્રી સાથે છૂટછાટ લેવા માંડે છે.

કોઈની ચાહના ગુમાવવાના ડરને પગલે માણસમાં ઈર્ષ્યા કે દ્વેષ તેમ જ અનેક પ્રકારની લાગણીઓ જન્મે છે અને ઊછરે પણ છે. આ ડર અન્ય બધાં જ ડર કરતાં સૌથી દર્દનાક હોય છે. અન્ય છ ડર કરતાં આ ડર મન અને શરીર પર કાળો કહેર વરસાવે છે.

કોઈનો પ્રેમ ગુમાવવાનો ડર એ લગભગ આદિકાળથી ચાલતો આવે છે, જ્યારે પુરુષો સ્ત્રીઓને બળજબરીપૂર્વક ઉઠાવી જતાં હતા. હજુ પણ તેઓ સ્ત્રીઓને ઉઠાવી જાય છે, પરંતુ તેમની ટૅકનિક બદલાઈ ગઈ છે. હવે બળને બદલે તેઓ સુંદર કપડાંનું વચન આપીને, ઈમ્પોર્ટેડ કાર અને અન્ય શિકાર શોધીને લલચાવે છે, જે શારીરિક જોર કરતાં વધારે અસરકર્તા હોય છે. માણસની ટેવો તેવી જ છે જ્યારે સમાજની રચના થઈ હતી, પરંતુ તે પોતાની ટેવોને જુદી જુદી રીતે વ્યક્ત કરે છે.

કાળજીપૂર્વકના વિશ્લેષણ દ્વારા જાણ થઈ કે આ ડર પ્રત્યે પુરુષો કરતાં મહિલાઓ સૌથી વધુ સંવેદનશીલ હોય છે. આ હકીકત આસાનીથી સમજાવી શકાય છે. સ્ત્રીઓએ તેમના અનુભવોથી શીખ્યું કે, પુરુષ સ્વભાવે ખૂબ જ કપટી અને લાલચી હોય છે, માટે તેનો હરીફ તરીકે ભરોસો કરી શકાય તેમ

નથી.

કોઈની ચાહના ગુમાવવાના ડરનાં લક્ષણો

આ ડરનાં વિવિધ લક્ષણો નીચે મુજબ છે :

* **ઈર્ષ્યા :** કોઈ પણ યોગ્ય પુરાવા કે માહિતીનો આધાર ન હોવા છતાં મિત્રો અને પ્રિયજનો પર શંકા કરવાની ટેવ. બેવફાદારીના કોઈ આધાર વગર પત્ની કે પતિને દોષી ઠેરવવાની ટેવ. બધાં જ લોકો પ્રત્યે એક સરખો શક કરવો, કોઈના પર પણ ભરોસો ન કરવો.
* **ખામી શોધવી :** મિત્રોમાં, સંબંધીઓમાં, વ્યાપારી ભાગીદારો અને પ્રિયજનોમાં એક જરા અમથા શકને પગલે અથવા કોઈ પણ કારણ વગર ખામી શોધવાની ટેવ.
* **છેતરામણી :** છેતરામણી, ચોરી, અંચાઈ કરવાની ટેવ, અને પ્રિય પાત્રને પૈસા આપવા માટે જીવના જોખમે ખોટા પ્રયત્નો કરવા, આમ કરવા પાછળ એવી માન્યતા હોય છે કે પૈસાથી પ્રેમ ખરીદી શકાય છે. યથાશક્તિ કરતાં વધારે ખર્ચ કરવાની ટેવ, અથવા પ્રિયને ભેટ આપવા ઉધાર લઈ કરજ કરવું. જેનો ઉદ્દેશ માત્ર સારી છાપ પાડવાનો હોય છે. અનિદ્રા, ઉદાસીનતા, એકાગ્રતાનો અભાવ, નબળાઈ, સ્વ-સમતુલનનો અભાવ, આત્મવિશ્વાસનો અભાવ અને ગુસ્સો.

વૃધ્ધત્વનો ડર

આ ડર મુખ્યત્વે બે રીતે ઊછરે છે. પ્રથમ તો એ વિચાર કે વૃધ્ધાવસ્થા ગરીબી લઈને આવે છે અને બીજો સૌથી સામાન્ય એવો વિચાર જે ભૂતકાળના જુઠ્ઠા અને નિષ્ઠુર પાઠ ભણાવવામાં આવે છે, અને જે અગ્નિમાં બળીને પરિપકવ થાય છે તેવો ડર, જેના વડે માનવીને બંધક બનાવાય છે.

આદિયુગના ડર મુજબ, માણસ પાસે બે એવાં કારણો છે તેની જાતને બિરદાવવાના-એક તો તેના મિત્રવર્તુળમાં અવિશ્વાસની લાગણીમાંથી બહાર આવવું, અને બીજું કે તેના મનમાં આગામી દુનિયાનું જે અદ્ભુત ચિત્ર તૈયાર થયું છે તેનાથી ગર્વભેર ઉભરવું.

વૃધ્ધ થવાની સાથેસાથે, નાદુરસ્ત તબિયત થવાની સંભાવના પણ વધે છે. આ ડર પણ વૃધ્ધ થવાના ડરમાં ઉમેરો કરતું એક પરિબળ છે. અલબત્ત ઘરડા થવાના ડરનું સમાન્ય કારણ ગરીબ બનવાની સંભાવના સાથે જોડાયેલું હોય છે. 'ગરીબ ઘર' એ જરા પણ સુંદર શબ્દ નથી. કોઈ વ્યક્તિ તેની પાછલી જિંદગી એક ગરીબ તરીકે વિતાવે તેવા વિચારમાત્રથી કોઈનું પણ મગજ તપી ઊઠે છે.

વૃધ્ધ થવાના ડરનું અન્ય પરિબળ એ છે કે ત્યાર બાદ આઝાદી અને સ્વતંત્રતા છિનવાઈ જાય છે, અને વાનપ્રસ્થ અવસ્થા કદાચ શારીરિક અને આર્થિક એમ બંને નુકસાનકારક થાય તેવી શક્યતા રહે છે.

વૃધ્ધ અવસ્થાથી લાગતા ડરનાં લક્ષણો

આ ડરનાં મુખ્ય લક્ષણો નીચે મુજબ છે:

માનસિક રીતે વૃધ્ધ વય હોવાની કલ્પના કરી કાર્યમાં ધીમા પડવું અને લઘુતાગ્રંથિ બાંધવાની ટેવ હોવી, ચાળીસી વટાવ્યા બાદ ખોટી રીતે માની લેવું કે ઉંમરને કારણે તમારા કાર્યમાં ઢીલા પડી ગયા છો. (સત્ય એ છે કે માણસના માનસિક અને આધ્યત્મિક રીતે સફળ વર્ષો ચાળીસથી સાઠની વચ્ચેના હોય છે).

ચાળીસ કે પચાસની વયે પહોંચ્યા પછી આ ઉંમર જ કંઈક પામવાની કે કરી બતાવવાની અથવા એક સમજદાર તરીકે વર્તન કરવાની હોય તેમ માનવાને બદલે જાત સાથે નમ્રતાપૂર્વક વાતચીત કરવી.

વિશ્વાસ, કલ્પના અને સ્વ-બળને તેમની તાકાત બનાવી તેનો ફાયદો સમજવાને બદલે

ઉંમરલાયક થઈ ગયા હોવાનું માની ઉપરોક્ત ગુણોનું ખૂન કરી નાંખવાની ટેવ, ચાળીસની વયે પહોંચેલા પુરુષ કે સ્ત્રીની ડ્રેસિંગ સેન્સ કોઈ યુવાન જેવી હોય છે જેના દ્વારા તેઓ યુવાન દેખાતા હોવાનો પ્રયત્ન કરે છે, અને તેઓ યુવાનને શોભે તેવી સભ્યતાઓ જાળવતા હોય છે, માટે તેઓ અન્ય મિત્રો કે અજાણ્યા વર્ગ દ્વારા ટીકાને પાત્ર બનતા હોય છે.

મૃત્યુનો ડર

કેટલાંક લોકો માટે આ તમામ ડરમાંનો સૌથી દુ:ખદાયક ડર છે. તેનું કારણ પણ બીજ છે. મૃત્યુના વિચારમાત્રથી ડરની તીવ્ર કંપારી છૂટી જાય છે, મોટાભાગના કેસમાં ધર્માંધતાને કારણે આમ થતું હોય છે. કહેવાતા 'અસંસ્કારી' (ધર્મની દૃષ્ટિએ જંગલી) લોકો, 'સંસ્કારી' લોકોની તુલનાએ મૃત્યુથી ઓછા ડરે છે. આવા લોકો હું ક્યાંથી આવ્યો અને હું ક્યાં જઈશ એવો ભય સતત રાખતા હોય છે.

ભૂતકાળના અંધકાર યુગમાં, ખૂબ જ લુચ્ચા અને દાવપેચવાળા લોકો આ જવાબ આપવામાં એટલા ઢીલા ન હતા.

કોઈ સંપ્રદાયનો વડો કહે છે, ''મારી શરણમાં આવો, મારા વિશ્વાસને સ્વીકારો, તેમજ મારી માન્યતાઓનો સ્વીકાર કરો અને હું તમને એવી ટિકિટ આપીશ કે જે તમારા મૃત્યુ બાદ તમને સ્વર્ગમાં જગ્યા મેળવવા મદદરૂપ થશે," જ્યારે તે એ પણ કહે છે કે, "જો મારાથી તમે દૂર રહેશો, તો કદાચ તમને દાનવ લઈ જશે અને મરણોત્તર તમારામાં આગ લગાડે રાખશે.''

અંતરાત્માને મળતી સજાના વિચારથી જીવવાનો હેતુ નષ્ટ થાય છે અને જીવનમાં ખુશી અશક્ય બને છે.

કોઈ ધર્મ કે સંપ્રદાયનો વડો કોઈને સ્વર્ગમાં જગ્યા નથી કરી આપવાનો, કે પછી, આવી જોગવાઈના અભાવે તે બદનસીબ વ્યક્તિને નર્કમાં નથી ધકેલી દેવાનો, જો કે ઉપરોક્તમાંનું બીજું કારણ જે છે, તે ખૂબ જ ચકિત કરી દેનારું છે, અને તેના વિચારમાત્રથી કલ્પનાઓ પણ હકીકતમાં એ રીતે તબદીલ થઈ જતી હોય છે કે, માણસને કંઈ જ કરવા નથી દેતી અને આખરે તે ડર ઊભો કરે છે.

મૃત્યુનો ભય હવેના યુગમાં એટલો સામાન્ય નથી રહ્યો. જેટલો જે યુગમાં મહાન કોલેજો અને યુનિવર્સિટીઓ ન હતી અને એ યુગમાં હતો. વિજ્ઞાન સાથે સંકળાયેલા લોકોએ વિશ્વ પર સત્યનો પ્રકાશ ફેંક્યો છે, અને આ સત્ય હવે ખૂબ જ ઝડપથી પુરુષો તેમજ સ્ત્રીઓને મૃત્યુના ડર જેવા ખતરનાક ડરથી મુક્ત કરી રહ્યું છે. કોલેજો અને યુનિવર્સિટીમાં અભ્યાસ કરતાં યુવકો અને યુવતીઓ હવે નરકની અગ્નિમાં હોમાવું કે આગથી આસાનીથી પ્રભાવિત નથી થતાં. બાયોલૉજી, એસ્ટ્રોનોમી, જીઓલૉજી અને અન્ય વિજ્ઞાનના પ્રકારો દ્વારા અંધકાર યુગમાં પ્રવર્તેલા ડર કે જેણે લોકોના મન જકડી લીધાં હતાં તે ડર હવે અદૃશ્ય થઈ ગયો છે.

સમગ્ર સૃષ્ટિ માત્ર બે વસ્તુની જ બનેલી છે, શક્તિ અને જડ પદાર્થની, એલિમેન્ટ્રી ભૌતિક વિજ્ઞાનમાં આપણે શીખ્યાં કે કોઈ જડ પદાર્થ કે કોઈ શક્તિ (માણસ જે જાણે છે તેવી જ બે હકીકત) કદાચ બનાવી શકાતી નથી કે તેનો નાશ પણ શક્ય નથી.

જીવન એક શક્તિ (ઊર્જા) છે. અને જો શક્તિ કે જડ પદાર્થને નષ્ટ કરી શકાતા નથી તો સહજરીતે જીવનનો પણ નાશ કરી શકાતો નથી. જીવન, એક શક્તિની જેમ કદાચ જુદી જુદી અવસ્થામાંથી પસાર થાય, કે તેનો માર્ગ બદલાય, પણ તેને નષ્ટ નથી કરી શકાતું. મૃત્યુ એ માત્ર એક અવસ્થા છે.

મૃત્યુ એ કોઈ સામાન્ય બદલાવ કે અવસ્થા નથી, કે મૃત્યુના લાંબા સમય બાદ કંઈ જ આવતું નથી એવું પણ નથી, તે માત્ર એક બાહ્યરૂપમાં લાંબી નિદ્રા છે, અને નિદ્રાથી કશું જ ડરવાનું હોતું નથી.

માટે આ રીતે તમે હંમેશ માટે મૃત્યુના ડરને કાઢી નાંખજો.

મૃત્યુના ડરનાં લક્ષણો

સામાન્ય લક્ષણો નીચે મુજબના છે :

કોઈ જ કારણના અભાવ વગર કે કોઈ વાજબી નોકરી-ધંધા વગર જીવનનો સર્વોત્તમ ઉપયોગ કરવાને બદલે સતત મરવાના વિચારો કરવાની ટેવ. આ પ્રકારનો ડર ઉંમરલાયક વ્યક્તિઓમાં સૌથી વધુ હોય છે, પણ ક્યારેક મોટા ભાગના યુવાનો પણ આ ડરનો શિકાર બનતાં હોય છે. આ ડરને ટાળવા માટેની ઉત્તમ દવા એ છે કે કંઈક પામવા માટેની ધગશ હોવી, અને તેની સાથે લોકસેવાનો વિચાર પણ જોડાયેલો હોવો જોઈએ. કાર્યમાં ગળાડૂબ માણસ માટે ભાગ્યે જ મરવાનો વિચાર કરવાનો સમય હશે. તે તેની જિંદગીથી એટલો રોમાંચિત હોય છે કે તેને મોતની ચિંતા જ નથી હોતી. ક્યારેક મૃત્યુનો ડર, એ ગરીબીના ડર સાથે જોડાયેલો હોય છે, જેમાં કોઈ મોભીના મૃત્યુ બાદ પરિવાર ગરીબીમાં સપડાતો હોય છે. જ્યારે બીજાં કારણોમાં, માંદગી કે સતત શારીરિક રીતે ભાંગી પડવાને કારણે મૃત્યુનો ડર લાગે છે. જ્યારે અન્ય સામાન્ય કારણો જેમાં મૃત્યોનો ડર લાગે છે તે છે : નાદુરસ્ત તબિયત, ગરીબી, કોઈ ચોક્કસ નોકરી-ધંધાનો અભાવ, પ્રેમમાં નિરાશા મળવી, ગાંડપણ અને ધર્મનું આંધળું અનુકરણ.

ઘરડા માણસની ચિંતા

ચિંતા એ ડર ઉપર આધારીત મનની અવસ્થા છે. તે ધીરે ધીરે પરંતુ સતત કાર્ય કરતી રહે છે. તે આસાનીથી છટકી શકે તેવું તેમજ સૂક્ષ્મ હોય છે. એક પછી એક ડગલું તે આગળ આવી ખાડો ખોદે છે, ત્યાં સુધી કે કોઈ વ્યક્તિની વિચારશક્તિને તે અપંગ ન બનાવી દે, આત્મવિશ્વાસને તેમજ વિચારોને ખતમ ન કરી નાંખે. ચિંતા એ ડરનું મજબૂત રૂપ છે જે અનિર્ણયતાના કારણે ઉદ્‌ભવે છે, માટે તે એવી મનોઅવસ્થા છે જેના પર કાબૂ કરી શકાય.

કોઈ અસ્થિર મન આમ કરવા માટે લાચાર હોય છે. અનિર્ણયતાને કારણે મન અસ્થિર બનતું હોય છે. મોટા ભાગના લોકોમાં ઝટ નિર્ણય લેવામાં વિલ પાવરનો અભાવ હોય છે, અને આ નિર્ણય લીધા બાદ તેની પડખે ઊભા રહેવામાં પણ ઢીલ કરતાં હોય છે.

કોઈ ચોક્કસ કાર્ય દ્વારા એકવખત નિર્ણય સુધી પહોંચ્યા બાદ આપણે પરિસ્થિતિઓ વિશે નથી વિચારતા. મેં એક વખત એક માણસનો ઈન્ટરવ્યૂ કર્યો જેને બે કલાક બાદ વીજળીના શૉટ આપી મોક્ષ આપવાનો હતો. મોતના મુખમાં આવા આઠ માણસોમાંનો તે એવો ગુનેગાર વ્યક્તિ હતો જે સૌથી શાંત અને ઠંડો હતો. તેના શાંત સ્વભાવે મને એ પૂછવા માટે પ્રેરણા આપી કે, તેને કેવું લાગે છે જ્યારે ક્ષણવાર પછી તેનું મૃત્યુ થવાનું છે. ''મને સારું લાગે છે, ભાઈ થોડીક જ વારમાં મારી બધી જ મુસીબતોનો અંત આવી જશે'' તે વ્યક્તિએ તેના મોઢા પર આત્મવિશ્વાસ સાથેના મલકાટ સાથે મને કહ્યું. તેણે ઉમેર્યું કે મારી આખી જિંદગીમાં તકલીફો જ સહન કરી છે. અન્ન અને કપડાં માટે ખૂબ જ મહેનત કરવી પડતી હતી. હવે મારે આની જરૂર નહી રહે. મેં જ્યારથી જાણ્યું કે મારે મરી જવું જોઈએ ત્યારથી મને ખૂબ જ સારું લાગી રહ્યું છે, મેં મારું મન અન્ય સારા વિચારો તરફ વાળવાને બદલે આ સ્વીકારી લીધું છે.

આ વાત કર્યાં બાદ તેણે ત્રણ જણાં જમી શકે તેટલું એકલાંએ ભોજન આરોગ્યું, તેની સમક્ષ લાવવામાં આવેલા સ્વાદિષ્ટ ભોજન આરોગ્યા બાદ અને દરેક ક્ષણને તેણે એ રીતે માણી કે જાણે તેને મરવાનો કોઈ જ ડર ન હોય. મક્કમ નિર્ણયે આ માણસના ભવિષ્યને માત કર્યું હતું. નિર્ણયથી કોઈ વ્યક્તિને અનિચ્છનીય પગલું ભરતાં અટકાવી શકાય છે.

અનિર્ણયાકતાને પગલે છ મુખ્ય ડર ચિંતામાં તબદીલ થતા હોય છે. તમારી જાતને મૃત્યુના ભયમાંથી બહાર કાઢો, એવા નિર્ણય દ્વારા કે મૃત્યુ એ કોઈનાથી પણ ટાળી શકાય તેવી ઘટના નથી.

ગરીબીના ડરને ખંખેરી નાંખો, એવા નિર્ણય દ્વારા કે ઉત્પાત કર્યા વગર મને જેટલી સંપત્તિ મળશે તેનાથી હું સંતોષ માનીશ. બીજા લોકો શું કહે છે, વિચારે છે કે તે લોકો શું કહેશે તેની ચિંતા કર્યા વગર ટીકા-ટિપ્પણીના ડરને બહાર કાઢો. યુવાનો અનુભવના અભાવે જે નથી કરી શકતાં, તે તમે કરી શકો છો તેવું માની, તેમ જ વિશ્વાસ, સ્વ-નિયંત્રણ અને સમજદારીપૂર્વક વૃધ્ધાવસ્થાને સ્વીકારો, તેનો ડર કાઢી નાંખો. રોગનાં લક્ષણો ભૂલીને તમારી જાતને નાદુરસ્ત તબિયતના ડરમાંથી બહાર કાઢો. અને જો શક્ય હોય તો કોઈ પણ પ્રિયપાત્ર વગર જ તમારા નિર્ણયો સ્વેચ્છાએ લ્યો અને કોઈની ચાહ ગુમાવવાના ડર પર પ્રભુત્વ મેળવો.

ચિંતા કરવાની ટેવના દરેક પ્રકારોની કતલ કરો, એવા સામાન્ય નિર્ણય દ્વારા કે જીવનનું મૂલ્ય ચિંતા કરતાં વધારે હોય છે. આ નિર્ણય દ્વારા તમારામાં સમતુલા આવશે, મનની શાંતિ અને સ્વસ્થ વિચારોને પગલે જીવનમાં ખુશી આવશે.

કોઈ માણસ કે જેનું મન ડરથી ભરાયેલું હોય, તે તેની સમજશક્તિભર્યા કાર્યોનો વિનાશ કરે છે, એટલું જ નહીં પરંતુ આવા વિનાશકારી ડરને તે અન્ય લોકો જે તેના સંપર્કમાં આવે છે તેમના મનમાં મોકલીને તેમની સમજશક્તિભર્યા કાર્યો કરવાના ચાન્સ પર પાણી ફેરવી દે છે.

કોઈ ઘોડા કે કૂતરાને પણ ખ્યાલ હોય છે કે તેના માલિકમાં ક્યારે હિંમતનો અભાવ હોય છે, જો કે ઘોડો અને કૂતરો પણ તેના માલિક દ્વારા આદેશ કર્યા મુજબના ડરના લક્ષણો મેળવશે અને તે મુજબ વર્તન કરશે. પ્રાણીઓમાં સમજશક્તિને ઘટાડવાથી પણ જાણવા મળશે કે તેમના દ્વારા ડરનાં લક્ષણો પ્રાપ્ત કરવામાં કોઈ ફેર નથી પડતો તે એકસરખા જ હોય છે.

વિનાશકારી વિચારોને લીધે આફત ઊભી કરવી

ડરના કંપનો એક મનથી બીજા મનમાં પસાર થાય છે, તેટલી જ ઝડપથી જેટલી ઝડપે માનવીનો અવાજ બ્રોડકાસ્ટીંગ સ્ટેશનથી નીકળીને રેડિયો સેટ સુધી પહોંચે છે.

નકારાત્મક કે વિનાશકારી વિચારોને શબ્દો દ્વારા જે ભાવ વ્યક્ત કરે છે, તે પ્રેક્ટિકલી તૈયાર હોય છે તેવા શબ્દોનાં પરિણામોને અનુભવવા માટે, જે આફત રૂપી ફટકો આપે છે. વિનાશકારી વિચારોનો જુસ્સો જે, કોઈ પણ શબ્દો વગરનો હોય છે, તે પણ એક યા બીજી રીતે આફત લાવે છે. સૌપ્રથમ અને સૌથી અગત્યની વાત જે યાદ રાખવા જેવી એ છે કે, જે વ્યક્તિ વિનાશકારી સ્વભાવના વિચારો લાવે છે, તેને સર્જનાત્મકતા સાથેની કલ્પનાશક્તિમાંથી દૂર કરી કાઢો અને તેને તેનું પરિણામ ભોગવવા દો. બીજું, મનમાં કોઈ પણ આવા વિચારોને પગલે નકારાત્મક વ્યક્તિત્વ બને છે જે ઘૃણા જન્માવે છે, અને ક્યારેક દુશ્મન પણ બનાવે છે. જે માણસ નકારાત્મક વિચારોને પ્રોત્સાહન આપે છે, અથવા વિચારે છે. ત્રીજું, આવા વિચારોનો જુસ્સો માત્ર અન્ય લોકોનો જ વિનાશ કરે છે એમ નથી, તે આવા વિચારોને છોડનાર વ્યક્તિના અર્ધજાગ્રત મનમાં ઘૂસે છે અને અન્ય લોકોનું તેના જેવું વ્યક્તિત્વ બનાવી દે છે.

જીવનમાં તમારો ઉદ્દેશ, લગભગ, સફળતા પ્રાપ્ત કરવાનો હશે. સફળ બનવા માટે, તમારે મનની શાંતિ મેળવવી જોઈએ, જીવનની ભૌતિક સુવિધાઓ મેળવવી જોઈએ, અને આ ઉપરાંત ખુશી પ્રાપ્ત કરવી જોઈએ. આ બધાં જ પ્રકારના સફળતાના સુખ એક માત્ર વિચારોના જુસ્સાથી શરૂ થતાં હોય છે.

તમે તમારા પોતાના મન પર કાબૂ રાખી શકો છો, તમારી પાસે જે કંઈ વિચારો છે તેને પસંદ કરી તમારા મન સુધી પહોંચાડવાની શક્તિ તમારી પાસે છે. આ સૌભાગ્ય દ્વારા તમારે વિચારોને કઈ રીતે લેવા તેની પણ જવાબદારી તમારી જ છે. તમે આ પૃથ્વી પર તમારાં ભાવિના માસ્ટર છો એ માટે કે તમારા વિચારોને નિયંત્રણમાં લેવાની શક્તિ તમારામાં છે. તમારું જીવન પ્રભાવશાળી, સીધું સાદું કે નિરસ બનાવવું એ તમારા હાથની વાત છે. તમારી જિંદગી સારી બનાવવી-કે તમારી કુશળતાને અવગણીને જિંદગીને બદતર બનાવવી એ પણ તમારા હાથની વાત છે.

શેતાની (વિચારોનું) વર્કશોપ

મુખ્ય છ ડર ઉપરાંતના કેટલાક એવા ડર છે, જેનાથી લોકો ગભરાય છે. આ એવી ગુણવત્તાયુક્ત માટીના હોય છે જેમાં અસફળતાનું બીજ ખૂબ જ જલદીથી ફૂલેફાલે છે. તે અતિસૂક્ષ્મ હોય છે કે તેમની હાજરી પણ પારખી શકાતી નથી. આવાં દુ:ખો (દરદ) સ્પષ્ટ રીતે ડર તરીકે નથી ઓળખાતાં. તે મુખ્ય છ ડર કરતાં પણ વધુ ઊંડે અને વધુ જોખમી હોય છે. આવા ડરને સારી રીતે ઓળખવા માટે આપણે તેને નકારાત્મક પ્રભાવ પ્રત્યેની શંકા કહીશું.

જે માણસ મહાન અમીરી પ્રાપ્ત કરે તે હંમેશાં આ દૂષણથી પોતાને દૂર રાખે. જ્યારે ગરીબીમાં પટકાયેલા આમ ક્યારેય નહીં કરે. જે લોકો સફળ થયા છે તેમણે તેમના મનમાંથી આ ડરને કાઢી નાંખવો જોઈએ. જો તમે આ ફિલૉસૉફી અમીરી પ્રાપ્ત કરવા માટે વાંચતા હો, તો તમારે તમારી જાતને બરોબર ઓળખી લેવી પડશે, અને ખાતરી કરવી કે શું તમે નકારાત્મક પ્રભાવથી શંકા રાખો છો. જો તમે આ સ્વ-વિશ્લેષણની અવગણના કરશો, તો તે તમારી ઈચ્છાઓને પ્રાપ્ત કરવાના તમારા હકને માત આપી ગણાશે.

અહીં તૈયાર કરવામાં આવેલા સ્વ-વિશ્લેષણના પ્રશ્નોને વાંચ્યા બાદ, તેનો તમારા દ્વારા ઉત્તર આપવામાં તમે કડક વલણ રાખો. આ કાર્ય કરતી વખતે ખૂબ જ કાળજીપૂર્વક આગળ વધો.

મુખ્ય છ ડર ઉપરાંતના આ સાતમા ડર ઉપર પ્રભુત્વ મેળવવું સહેલું નથી હોતું કારણ કે તે એવો ડર હોય છે જે તમારી જાણ બહાર જ ત્રાટકે છે, તમે ઊંઘતા હો કે તમે જાગ્રત હો. આ ઉપરાંત, તેનું હથિયાર પણ સૂક્ષ્મ હોય છે જે દેખાતું નથી, કારણ કે તે માત્ર એક પ્રકારની મનની અવસ્થા જ ધરાવતું હોય છે. આ ડર એટલો બધો ખતરનાક હોય છે કે તે માનવીના અનુભવોની જેમ શક્ય હોય તેટલા પ્રકારે ત્રાટકી શકે છે. ક્યારેક તે કોઈના સગાં-સંબંધી દ્વારા કહેલા મીઠા શબ્દો દ્વારા પણ મનમાં પ્રવેશે છે. જ્યારે બીજી તરફ તે કોઈને પોતાના માનસિક વ્યક્તિત્વથી કંટાળાજનક પરિસ્થિતિમાં મૂકી દે છે. ભલે તે માણસને જલદીથી મારી નથી નાંખતું, પરંતુ હંમેશાં આ ડર ઝેર જેટલું જ ખતરનાક હોય છે.

નકારાત્મક પ્રભાવથી તમારી જાતને કઈ રીતે બચાવશો

તમારી જાતને નકારાત્મક જુસ્સાથી બચાવવા માટે, સતત સ્મરણ કરતા રહો કે તમારામાં આવડત છે, વિલ પાવર છે, અને આ સ્મરણ સતત કરતા રહો જેથી તમારા મનમાં નકારાત્મક વિચારોને રોકવા માટેની એક દીવાલ ઊભી થઈ જાશે.

હકીકતને ઓળખો કે, તમારા ઉપરાંતના દરેક મનુષ્યજીવ કુદરતી રીતે આળસુ, જુદાં તરી આવતા, અને શંકા કરનારા હોય છે જેના થકી તમારી નબળાઈઓને એકસૂર કરી શકશો.

તમે કુદરતી રીતે મુખ્ય છ ડરથી શંકાશીલ છો તે યાદ રાખો, અને એવી ટેવ કેળવો કે આ ડરને તમે મનમાંથી કાઢી શકો.

યાદ રાખો કે, નકારાત્મક જુસ્સો હંમેશાં અર્ધજાગ્રત મન દ્વારા તમારા પર કાર્ય કરે છે. માટે તેને ઓળખી કાઢવો અઘરો છે, અને જે લોકો તમને કોઈ પણ પ્રકારે નિરાશ કે નિરુત્સાહિત કરતાં હોય તેવા લોકો માટે તમારા મનના દ્વાર બંધ રાખો.

તમારી પાસે રહેલા દવાઓના ભંડારને સાફ કરી નાંખો, બધી જ દવાઓની બોટલોને ફેંકી દો, અને સામાન્ય ઠંડી, દુ:ખાવો, પીડા અને કાલ્પનિક માંદગીમાંથી બહાર નીકળો.

જે લોકો તમને વિચાર કરવા પ્રેરે છે અને તેના પર કાર્ય કરવા કહે છે એવા લોકોનો આગ્રહપૂર્વક સાથ રાખો અને તેમની મિત્રતા કરો.

મુસીબતો કોઈને નિરાશ નથી કરતી તેવી માન્યતા કાઢી નાંખો.

કોઈ પણ શક વગર, માનવીની સૌથી સામાન્ય નબળાઈ એ છે કે, અન્ય લોકોના નકારાત્મક વિચાર સામે તમારા મનને ખુલ્લાં મૂકવાં. આ નબળાઈ સૌથી વધુ વિનાશકારી હોય છે, કારણ કે મોટા ભાગના લોકોને ખબર પણ નથી પડતી કે તેઓ આ નબળાઈથી પીડિત છે, અને કેટલાંક લોકો જાણતા હોવા છતાં તેની અવગણના કરે છે, અને તેને સુધારવા માટે નનૈયો ભણે છે. એ હદ સુધી કે આ દૂષણ તેમની રોજબરોજની ટેવનો એક ભાગ ન બની જાય.

જે લોકો જેવા છે તેવા દેખાવાની ઈચ્છા રાખતા હોય તેમને સાજા કરવા માટે, નીચે મુજબના સવાલોનું એક લિસ્ટ તૈયાર કર્યું છે. પ્રશ્ન વાંચીને તેનો મોટેથી ઉત્તર આપો, જેથી તમને તમારો પોતાનો અવાજ સંભળાશે. આમ કરવાથી તમે તમારી જાત સાથે સાચું બોલનારા તરીકેની છાપ ઊભી કરી શકશો.

સ્વ-વિશ્લેષણ માટે ટેસ્ટ પ્રશ્નો

* શું તમે વારંવાર ખરાબ લાગતું હોવાની ફરિયાદ કરો છો, અને જો કરતા હો, તો તેનું શું કારણ છે **?**
* કોઈના દ્વારા ભડકાવવાથી શું તમે અન્ય વ્યક્તિમાં ખામી શોધવા લાગો છો ?
* શું તમે તમારા કાર્યમાં હંમેશાં ભૂલ કરો છો, અને કરતા હો, તો શું કામ ?
* તમારી વાતચીતમાં શું તમે કટુવાણી કે કોઈને ખોટું લાગે તેવી ભાષા વાપરો છો ?
* શું તમે જાણીજોઈને કોઈ સાથેના જોડાણને અવગણો છો અને જો હા, તો શું કામ ?
* શું તમે અવારનવાર અપચાથી પીડાઓ છો ? અને જો પીડાતા હો, તો શું કારણ છે ?
* શું તમને જીવન વ્યર્થ લાગે છે અને ભવિષ્ય નિરાશાજનક લાગી રહ્યું છે ?
* શું તમને તમારી નોકરી કે વ્યવસાય પસંદ છે, જો ન હોય, તો શું કામ ?
* શું તમે એવા લોકોની ઈર્ષ્યા કરો છો જે તમારાથી ચડિયાતા હોય છે ?
* સફળતા કે નિષ્ફળતા, આમાંથી કોની પાછળ તમે વિચાર કરવામાં વધુ સમય પસાર કરો છો ?
* તમારી ઉંમર વધવાની સાથે તમારો આત્મવિશ્વાસ વધે છે કે ઘટે છે ?
* તમારી તમામ ભૂલોમાંથી તમે કઈ ઉપયોગી વસ્તુ શીખી શકો છો ?
* શું તમે કોઈ સંબંધી કે પરિચિત વ્યક્તિને તમારા વિશે ચિંતા કરવા મજબૂર કરો છો ? અને જો હા, તો કેમ?
* શું તમે થોડી વાર એકદમ ઉત્સાહમાં અને બીજી જ ક્ષણે ઉદાસીન થાઓ છો ?
* તમારા પર સૌથી વધુ કોનો પ્રભાવ હોય છે ? તેનું શું કારણ છે ?
* શું તમે નકારી શકતા હો તેવા નકારાત્મક કે નિરાશાજનક પ્રભાવને તમારા પર સહન કરો છો ?
* તમારા વ્યક્તિગત વ્યક્તિત્વ અંગે તમે બેકાળજી રાખો છો ? અને જો હા, તો ક્યારે અને શું કામ ?
* શું તમે ક્યારેય સમસ્યાઓનું સમાધાન કરતાં શીખ્યા છો અને વ્યસ્ત રહીને તેને અવગણો છો ?
* શું તમે તમારી જાતને 'નમાલી' ગણશો જ્યારે તમે તમારા વિચારો કોઈ બીજાને વિચારવા કહેશો ?

* શું તમે ત્યાં સુધી તમારા શરીરની અંદર સાફ-સૂફી કરવાને અવગણશો, જ્યાં સુધી કોઈ નશીલો કે કેફી ઉન્માદ તમારા સ્વભાવને ઉદાસીન કે ચીડિયો સ્વભાવ બનાવી ન દે?
* રોકી શકાય તેમ હોય એવા કેટલા અવરોધો તમારા માટે ત્રાસદાયક છે, તો શું કામ તમે તેને સહન કરો છો ?
* શું તમે તમારી ઉદાસી દૂર કરવા મદિરાપાન, ડ્રગ્સ કે સિગારેટનું સેવન કરો છો ? અને જો કરતા હો, તો તમે તમારા વિલપાવરનો ઉપયોગ કેમ નથી કરતા ?
* શું તમને કોઈ પજવે છે, અને જો પજવતું હોય, તો કયાં કારણોસર ?
* શું તમારી પાસે કોઈ ચોક્કસ ઈરાદો છે, અને જો હોય, તો તે શું છે, અને તેને પામવા માટેનો તમારો શું પ્લાન છે?
* સામાન્ય એવા છ ડર પૈકી કોઈ પણથી તમે ગભરાવ છો ? અને જો ગભરાતા હો, તો ક્યા ડરથી ?
* શું તમારી પાસે કોઈ એવી કાર્યપ્રણાલી છે જેમાં તમે અન્ય લોકોના નકારાત્મક અભિગમ સામે સુરક્ષિત રહી શકો ?
* શું તમે તમારા મનને હકારાત્મક બનાવવા માટે આત્મસંકલ્પનો હેતુપૂર્વક ઉપયોગ કરો છો ?
* તમારી ભૌતિક સુખ સગવડો, કે તમારા વિચારોને કાબૂમાં રાખવાનું ગૌરવ આમાંથી તમે કોની સૌથી વધુ કિંમત કરો છો ?
* શું તમે તમારા પોતાના નિર્ણય સામે અન્ય લોકોના બહેકાવામાં આવો છો ?
* શું તમે આજના દિવસમાં તમારા જ્ઞાનના ભંડારમાં કે મનોઅવસ્થામાં કોઈ સારી વસ્તુનો ઉમેરો કર્યો છે ?
* એવી પરિસ્થિતિ કે જે તમને ઉદાસીન બનાવે છે શું તમે આવી પરિસ્થિતિનો મુકાબલો કરો છો કે તમારી જવાબદારીથી દૂર ભાગો છો ?
* શું તમે તમામ ભૂલો અને અસફળતાનું વિશ્લેષણ કરો છો, અને તેમાંથી ફાયદો થાય એવું કંઈ મેળવો છો કે, આ તમારી ફરજ નથી એવું વલણ રાખો છો ?
* શું તમે તમારી ત્રણ સૌથી વિનાશકારક નબળાઈનાં નામ આપી શકશો ? તમે તેને સુધારવા માટેના શું પ્રયત્નો કર્યા ?
* શું તમે અન્ય લોકોને સાંત્વના આપવા તેમની ચિંતાઓ તમારી સમક્ષ રજૂ કરવા પ્રોત્સાહિત કરો છો ?
* તમારા રોજબરોજના અનુભવોમાંથી, કોઈ એવો પાઠ કે જુસ્સો મેળવો છો જે તમારા વિકાસમાં મદદરૂપ થાય ?
* શું તમારી હાજરી અન્ય લોકો પર નકારાત્મક પ્રભાવ પાડે છે ?
* અન્ય લોકોની કઈ ટેવ તમને સૌથી વધુ ત્રાસ આપે છે ?
* શું તમે તમારા કોઈ મંતવ્યો બાંધો છો, કે તમે એવો પ્રયાસ કરો છો જેનાથી તમારો પ્રભાવ અન્ય લોકો પર પડે ?
* શું તમે માનસિક મનોઅવસ્થા કેમ પ્રાપ્ત કરવી તે શીખ્યા છો કે જેના દ્વારા તમે તમામ નકારાત્મક પ્રભાવ સામે રક્ષણ મેળવી શકો છો ?
* શું તમને તમારા વ્યવસાયથી વિશ્વાસ અને ભરોસાની પ્રેરણા મળે છે ?

* શું તમે જાગ્રત છો, આધ્યાત્મિક જુસ્સાનો પાવર પ્રાપ્ત કરવા માટે જે તમારા મનને તમામ પ્રકારના ડરમાંથી મુક્ત રાખશે ?
* શું તમારો ધર્મ તમારા મનને હકારાત્મક રાખવામાં મદદરૂપ થાય છે ?
* શું અન્ય લોકોની ચિંતાઓ એકબીજા સાથે મુક્તપણે ચર્ચા કરવાની તમારી જવાબદારી સમજો છો ? અને જો હા, તો શું કામ ?
* જો તમે માનતા હો કે 'પક્ષીઓ ઝૂંડમાં ફરતાં હોય છે' તો તમારા મિત્રો કે જેનાથી તમે આકર્ષિત હોવ તેમની પાસેથી શું શીખ્યા છો ?
* એવા મિત્રો કે જેમની સાથે તમે ખૂબ જ નજીકથી જોડાયેલા છો, અને તેમનામાં કંઈક ઉદાસી જુઓ છો, તો આ બંનેમાં તમારો સંબંધ શું હોય છે ?
* શું એ શક્ય છે કે તમે જેને મિત્ર ગણતા હો, તે હકીકતમાં તમારા મન પર તેના નકારાત્મક વિચારોના ખોટા પ્રભાવને કારણે તમારો શત્રુ હોય ?
* તમને કોણ મદદરૂપ થાય છે અને કોણ તમને નુકસાન પહોંચાડે છે, આ નિર્ણય તમે કઈ રીતે કરો છો ?
* તમને કોઈ વાતની જાણ કરનારા માનસિક રીતે તમારા કરતાં ચઢિયાતા છે કે તમારાથી ઊતરતા છે ?
* ૨૪ કલાકના સમયગાળામાંથી તમે નીચે મુજબનાં કાર્યોને કેટલો સમય ફાળવો છો :
    ૧. તમારો વ્યવસાય
    ૨. ઊંઘ
    ૩. રમતગમત અને આરામ
    ૪. જ્ઞાન પ્રાપ્ત કરવા પાછળ
    ૫. કંઈ જ નહીં ?
* નીચે દર્શાવ્યા મુજબ આમાંથી કોણ તમારા પરિચિતો છે
    ૧. જે તમારા જુસ્સાને બિરદાવે છે
    ૨. તમને સતત સાવધ રહેવા જણાવે છે
    ૩. તમને હંમેશાં નિરુત્સાહિત કરે છે ?
* તમારી સૌથી મોટી ચિંતા શું છે ? શું કામ તમે તેને સહન કરો છો ?
* જ્યારે અન્ય લોકો તમને મફત કે વણમાગી સલાહ આપે છે, તો તમે તેને સ્વીકારો છો, અથવો તો તે ક્યા હેતુથી આપી છે તેનું વિશ્લેશણ કરો છો ?
* બધી જ વસ્તુઓથી પર તમે કઈ એવી ઈચ્છા રાખો છો ? શું તમે તેને પ્રાપ્ત કરવા ઈચ્છો છો ? શું આ ઈચ્છા માટે તમે અન્ય બધી જ ઈચ્છાઓને બાજુ પર રાખી દેશો ? આવી એક ઈચ્છાને પ્રાપ્ત કરવા માટે તમે દરરોજનો કેટલો સમય ફાળવો છો ?
* શું તમે વારંવાર તમારા મનને બદલતા રહો છો ? અને જો હા, તો કેમ?
* શું તમે દરેક શરૂ કરેલા કાર્યને પૂર્ણ કરો છો ?
* શું તમે અન્ય લોકોના બિઝનેસથી કે ધંધાદારી ખ્યાતિઓથી, કૉલેજની ડિગ્રીઓ અને ધનથી ઈમ્પ્રેસ છો ?
* તમારા વિશે અન્ય લોકો શું કહે છે કે શું વિચારે છે, શું તમે તેમના પ્રભાવમાં જલદીથી આવો છો ?

* શું તમે કોઈ વ્યક્તિને સામાજિક કે આર્થિકક્ષેત્રે નામાંકિત હોવાને લીધે વધુ માનપાન આપો છો ?
* જીવિત હોય એવી કઈ વ્યક્તિને તમે મહાન ગણો છો ? અને તે કઈ રીતે તમારા કરતાં મહાન છે ?
* આ વાચન પાછળ અને તેના જવાબો પાછળ તમે કેટલો સમય ફાળવ્યો છે ? (લગભગ એક દિવસ જરૂરી છે આ લિસ્ટમાં પૂછાયેલા સવાલોના જવાબ શોધવાનો અને તેનું વિશ્લેષણ કરવા માટે).

જો તમે આ બધા જ પ્રશ્નોનો જવાબ વફાદારીપૂર્વક સાચે-સાચો આપ્યો હોય, તો અન્ય લોકો કરતાં તમે તમારી જાત વિશે વધુ જાણો છો. પ્રશ્નનો બરોબર અભ્યાસ કરો, અને કેટલાક મહિનાઓ સુધી દર સપ્તાહે આ પ્રશ્નોના જવાબ આપો, અને તમે અનુભવશો કે તમે આ પ્રશ્નોના સરળતાથી સાચા જવાબો આપીને તમે વધારાનું જ્ઞાન મેળવ્યું છે જે તમારી જાતને વિકસાવવા માટે ખૂબ જ ઉપયોગી બની રહેશે. જો તમે કેટલાક પ્રશ્નોના ખાતરીપૂર્વકના જવાબ ન આપી શકતા હો, તો તમે એવા લોકોને મળો જે તમને ઓળખતા હોય, ખાસ કરીને એવા લોકો જે તમને નિરાશ ન કરવા ઈચ્છતા હોય અને તમારી જાતને એમની આંખો વડે જુઓ. આ અનુભવ ખૂબ જ રસપ્રદ રહેશે.

એક એવી વસ્તુ કે જેના પર તમારો સંપૂર્ણ અંકુશ હોય છે

તમારી પાસે અન્ય કોઈ વસ્તુ કરતાં માત્ર એક વસ્તુ પર સંપૂર્ણ નિયંત્રણની શક્તિ છે, અને એ છે તમારા વિચારો. આ હકીકત માનવી માટે સૌથી પ્રેરણાદાયક હોય છે. આમાં માણસના દિવ્ય સ્વરૂપનો પરચો મળે છે. આ દિવ્ય રૂપ એ કે જેના થકી તમે તમારા ભવિષ્યનો કંટ્રોલ કરશો. જો તમે તમારા પોતાના મન પર કંટ્રોલ કરવામાં અસફળ રહ્યાં, તો એ નક્કી છે કે તમે બીજું કઈ જ કંટ્રોલ નહીં કરી શકો. તમારું મન એ તમારી આધ્યાત્મિક મિલકત છે. તેની સંભાળ રાખો અને કાળજીપૂર્વક વાપરો કે જેના થકી દિવ્ય મહાનતા પ્રાપ્ત થાય. તમને આ કાર્ય કરવા માટે વિલ પાવર મળેલો છે.

જે લોકો અવગણના કે ઝેર આપીને અન્ય લોકોના મનને નકારાત્મક સૂચનો કરે છે, કમનસીબે આ માટે કોઈ કાયદાકીય સુરક્ષા કવચ નથી. આ પ્રકારના વિનાશને સખત કાયદાકીય જોગવાઈ દ્વારા કડક સજા કરવી જોઈએ, કારણ કે તે કદાચ અને હંમેશાં કોઈ વ્યક્તિની, કાયદા દ્વારા, ભૌતિક વસ્તુ જાહેર કરાઈ હોય તેને પ્રાપ્ત કરવાની તકને બરબાદ કરી નાંખે છે.

નકારાત્મક વિચારો ધરાવતા માણસોએ થોમસ એ. એડિસને કહ્યું કે તે એવું મશીન નહીં બનાવી શકે જે, માણસનો અવાજ રેકોર્ડ કરી અને ફરીથી તેને ઉદ્‌ઘોષિત કરી શકે, કારણ કે, આવું મશીન આ પહેલાં પણ કોઈ નથી બનાવી શક્યું. એડિસને આવા લોકોનું ન માન્યું. તેણે માન્યું કે મન કોઈ પણ એવી વસ્તુ બનાવી શકે છે જેનો મનને વિચાર આવે અને તેમાં તેને ભરોસો હોય, અને આ જ જ્ઞાન હતું કે જેના દ્વારા સામાન્ય માણસમાંથી મહાન થોમસ એડિસન બન્યો.

એ જ રીતે નકારાત્મક વિચારોના માનવીઓએ એફ. ડબલ્યુ. વુલવર્થને કહ્યું, તે પાંચ અને દશ સેન્ટમાં વેચાણ કરતો રહેશે તો તેની દુકાનનો ધંધો પડી ભાંગશે. પરંતુ તેને ખ્યાલ હતો કે તે જો વિશ્વાસ સાથે આગળ વધશે તો કોઈ તેનો વાળ પણ વાંકો નહીં કરી શકે, માટે તેણે આવા લોકોને ન સાંભળ્યા. અન્ય લોકોની નકારાત્મક સલાહોને તેના મનમાંથી બહાર રાખીને, તેણે સો મિલિયન ડૉલર્સનું ભવિષ્ય બનાવ્યું હતું.

હેનરી ફૉર્ડ દ્વારા જ્યારે ડેટ્રોઈટ શહેરના માર્ગ પર પ્રથમ ઑટોમોબાઈલનો પ્રયોગ કરાયો ત્યારે, કેટલાક લોકોએ કહ્યું કે આ વસ્તુ ક્યારેય હકીકત નહીં બની શકે. બીજા લોકોએ કહ્યું કે આ ભંગારને કોઈ રૂપિયા ખર્ચીને નહીં ખરીદે. ફૉર્ડે કહ્યું કે, ''હું દુનિયાને ચલાવી શકાય તેવી મોટરકારથી ભરી દઈશ,''

અને તેણે કરી બતાવ્યું. જેઓ ખૂબ જ ધન કમાવવા ઈચ્છે તેમણે ફાયદા માટે અહીં જાણવું કે, ભૌતિક રૂપે હેનરી ફોર્ડ અને તેના કર્મચારીઓ વચ્ચે એકમાત્ર તફાવત એ હતો કે ફોર્ડ પાસે મન હતું અને તેણે તેના પર નિયંત્રણ મેળવ્યું. જ્યારે અન્ય લોકો પાસે મન છે પણ તેઓ તેના પર કાબૂ નથી રાખતા.

મન પર કાબૂ એ સ્વ-શિસ્ત અને સારી ટેવોનું પરિણામ છે. તમે તમારા મન પર કાબૂ રાખો નહીંતર, તે તમને કાબૂમાં રાખશે. આમાં વચ્ચે ક્યાંય સમાધાન નથી હોતું. મનને કાબૂમાં રાખવા માટેની વિવિધ રીતમાંની સૌથી સફળ રીત એ છે કે મનને કોઈ આયોજન પાછળ કોઈ ચોક્કસ કારણમાં વ્યસ્ત રાખવાની ટેવ. તમે આ માટે નોંધપાત્ર સફળતા પ્રાપ્ત કરનાર કોઈ પણ માણસનો અભ્યાસ કરો, અને તમને જાણવા મળશે કે તે વ્યક્તિનો તેના મન પર કાબૂ હતો, આ ઉપરાંત, તેની મદદથી તે નિર્ધારીત ઉદ્દેશને પ્રાપ્ત કરવા તરફ મનને દિશાનિર્દેશ કરતો હતો. આ કંટ્રોલ વગર, સફળતા મળવી અશક્ય છે.

જૂની માનસિકતા ઈફ (જો) (તો)નાં '૫૫' બહાનાં

જે લોકો સફળ નથી થઈ શકતાં તેમનામાં એક ખામી સામાન્ય હોય છે. તેમને અસફળ થવાનાં બધાં જ કારણોની ખબર હોય છે, અને તેમની પાસે તેમની અસફળતા દર્શાવવા માટે અનેક બહાનાં કે દલીલો તૈયાર હોય છે.

આમાંની કેટલીક દલીલો કે બહાનાં ખૂબ જ બુદ્ધિપૂર્વકનાં હોય છે, અને અન્ય કેટલાંકને સત્ય દ્વારા વાજબી ઠેરવી શકાય તેવાં હોય છે. પરંતુ દલીલો દ્વારા ધન પ્રાપ્ત ન થાય. દુનિયાને તો માત્ર એક જ વાત જાણવી છે કે શું તમે સફળતા પ્રાપ્ત કરી છે ?

વ્યક્તિત્વનું વિશ્લેષણ કરનાર વ્યક્તિ સૌથી કોમન દલીલોને એકઠી કરે છે. તમે નીચે દર્શાવેલું લિસ્ટ વાંચશો, તેમાં કાળજીપૂર્વક તમારી જાતનું પરીક્ષણ કરો, અને નક્કી કરો કે આમાંની કેટલી દલીલ, જો હોય, તો તે તમારામાં છે. યાદ રાખો, કે આ પુસ્તકમાં દર્શાવેલી ફિલૉસૉફી દરેક વ્યક્તિને આ દલીલો સામે મક્કમ રાખે છે.

જો મારી પાસે પત્ની કે બાળકો ન હોય તો...
જો મારી પાસે પૂરતા 'સ્રોત' હોત...
જો મારી પાસે પૈસા હોત...
જો મારી પાસે સારું શિક્ષણ હોત...
જો મને નોકરી મળી જાય...
જો મારી તબિયત સારી હોત...
જો મારી પાસે માત્ર સમય હોત...
જો સમય વધુ સારો હોત...
જો અન્ય લોકો મને સમજી શકત...
જો મારી આસપાસની જ પરિસ્થિતિ કંઈક જુદી હોત...
જો હું મારી જિંદગી ફરીથી જીવી શકું ...
જો તે લોકો શું કહે છે તેનો મને ડર

ન હોત ...
જો મને એક પ્રયત્ન કરવા મળ્યો હોત...
જો મારામાં જે છે તે અન્ય લોકોમાં ન હોત...
જો મને રોકવા માટે કોઈ જ ન હોત...
જો હું જ સૌથી યુવાન હોત...
જો હું જે કરવા ઈચ્છું છું તે કરી શક્યો હોત...
જો હું અમીર જન્મ્યો હોત...
જો હું યોગ્ય વ્યક્તિને મળી શક્યો હોત...
જો મારામાં પણ અન્ય લોકો જેવી કુશળતા હોત...
જો મેં મારી જાતને કંઈ પણ કહેવા હિંમત આપી હોત...
જો મેં વીતેલી તકોને ઝડપી લીધી હોત...
જો લોકો મારા માથે ન ચડી બેઠા હોત...
જો મારે ઘર કે બાળકોની જવાબદારી સ્વીકારવાની ન હોત...
જો હું થોડા પૈસા બચાવી શકતો હોત...
જો માલિકે મને બિરદાવ્યો હોત...
જો મને કોઈ મદદગાર મળી ગયો હોત...
જો મારા પરિવારજનો મને સમજી શક્યા હોત...
જો હું કોઈ મોટા શહેરમાં રહેતો હોત...
જો મેં કંઈ કામ શરૂ કર્યું હોત...
જો હું ફ્રી થઈ શક્યો હોત...
જો અન્ય લોકો જેવી મારી ખ્યાતિ હોત...
જો હું ખૂબ જ જાડો ના હોત...
જો મારી ખૂબીઓ જાણી શકાઈ હોત...

જો મને થોડો આરામ મળ્યો હોત...
જો હું ઋણમુક્ત થઈ શક્યો હોત...
જો હું પરાસ્ત ના થયો હોત...
જો હું જ જાણતો હોત કે કઈ રીતે...
જો અન્ય લોકોએ મારો વિરોધ ના કર્યો હોત...
જો મારે આટલી બધી ચિંતાઓ ના હોત...
જો હું સાચી વ્યક્તિને પરણ્યો હોત...
જો લોકો બુદ્ધુ ના હોત...
જો મારો પરિવાર આટલો બહોળો ના હોત...
જો હું મારી જાત પ્રત્યે વિશ્વસ્ત હોત...
જો નસીબ મારી સાથે હોત...
જો હું ખોટી જગ્યાએ જન્મ્યો ના હોત...
જો એ સત્ય ના હોત કે, 'જે હોય છે તે થાય છે'
જો મારે સખત મહેનત ના કરવી પડત...
જો મેં મારી સંપત્તિ ખોઈ ના હોત...
જો હું કોઈ બીજાના પાડોશમાં રહેતો હોત...
જો મારો કોઈ ભૂતકાળ ના હોત...
જો મારે પોતાનો બિઝનેસ (વ્યાપાર) હોત...
જો અન્ય લોકો માત્ર મને જ સાંભળતા હોત...
જો – આ બધામાં સૌથી મહત્ત્વનો છે. . .

હું જે કઈ પણ છું તે રીતે જોવાની જો મારામાં ખરી હિંમત હોત, તો હું શોધી શકત કે મારામાં શું ખામી છે, અને તેને સુધારી શકત. ત્યાર બાદ મારી પાસે મોકો હોત કે હું મારી ભૂલોને નફામાં તબદીલ કરી શકું અને અન્ય લોકોના અનુભવ પરથી કંઈક શીખી શકું, કે મારામાં જ કંઈક ખામી છે, અને હું

અત્યારે ક્યાં હોત જો મેં મારી ખામીઓનું વિશ્લેષણ કરવા પાછળ અને દલીલો કરવામાં સમય વ્યય કર્યો ન હોત.

દલીલો કરવામાં કે તેના વિશે વિચારીને અસફળતાનું કારણ દર્શાવવું એ રાષ્ટ્રીય સ્તરે સમયનો વ્યય કરવાનું સાધન બની ગયું છે. આ ટેવ માણસની જાતિ જેટલી જ જૂની છે, અને તે સફળ રહેવામાં અનિર્ણાયક રહી છે. શું કામ લોકો દલીલોને વળગીને રહેતા હોય છે. તેનો જવાબ સામાન્ય છે. તે લોકો દલીલોની તરફેણ કરે છે કેમ કે આવા લોકો જ દલીલોનું સર્જન કરે છે. માણસની દલીલ તેના બાળપણની કોઈ કલ્પના સમાન હોય છે. અને માણસનો સ્વભાવ હોય છે તેના બ્રેઈન ચાઈલ્ડની તરફેણ કરવી.

દલીલો બાંધવી એ ખૂબ જ ઊંડાણપૂર્વકની ટેવ છે. ટેવોને તોડવી ખૂબ જ અઘરી હોય છે, ખરેખર ત્યારે, જ્યારે તે આપણે કંઈક કરીએ તેને વાજબી ઠરાવીએ છીએ તે વખતે. પ્લેટોએ જ્યારે કહ્યું કે "પ્રથમ અને છેલ્લી જીત એ જ હોય છે જેમાં આપણી જાતને જીતી શકાય. અન્ય વસ્તુઓથી આપણી જાતને જીતવી એ સૌથી શરમજનક તેમજ તિરસ્કારને પાત્ર છે" ત્યારે તેના મનમાં આ સત્ય વણાઈ ચૂક્યું હતું.

અન્ય ફિલૉસૉફરના મનમાં પણ આ જ વિચાર હતો જ્યારે તેણે કહ્યું કે, "મેં એ જાણીને આશ્ચર્ય અનુભવ્યું કે, અન્ય લોકોમાં હું જે હું ખરાબી જોઉં છું તે બીજું કઈ નહીં પરંતુ મારા વ્યક્તિત્વનું પ્રતિબિંબ છે."

"હું જે છું તે ખરેખર એક ચમત્કાર જ છે", અલબર્ટ હબ્બર્ડે આમ કહ્યું હતું, "શું કામ લોકો દલીલો દ્વારા તેમની નબળાઈઓને ઢાંકવા પાછળ અને પોતાની જાતને મૂરખ બનાવવા માટે આટલો સમય વ્યય કરતાં હશે. આને જો બીજી રીતે જોઈએ, તો તેટલાં જ સમયગાળામાં નબળાઈઓને દૂર કરી શકાય છે, અને તે માટે કોઈ દલીલોની જરૂર રહેતી નથી."

હવે છૂટા પડતી વેળાએ હું તમને યાદ કરાવી દઉં કે, "જીવન એ ચેકર બોર્ડ છે, અને તમારી સામેનો ખેલાડી સમય છે. અને જો તમે આગળ ચાલતાં ખચકાટ અનુભવશો, કે હિંમતપૂર્વક આગળ નહીં વધો, તો તે સમયમાં તમારો માણસ બૉર્ડ પરથી ફેંકાઈ જશે. તમે એવા પાર્ટનર સાથે રમી રહ્યા છો જે અનિર્ણયતા સહેજ પણ સહન નહીં કરી લે-"

અગાઉ તમે તમારી પાસે કોઈ તર્ક સાથેનું કારણ હશે કે જેને લીધે તમે જે માગો તે મેળવી આપે તેમ જીવનને કોઈ પણ ફોર્સ કર્યો નથી, પરંતુ તેની દલીલો હવે એકદમ નક્કર બની છે, કારણ કે હવે તમે એવી માસ્ટર કી ધરાવો છો જે જીવનની ઉદાર અમીરીને પામવાની છે.

આ માસ્ટર કીને તમે સ્પર્શી નથી શકતા, પરંતુ તે પાવરફુલ છે - અને તેને તમારા મનમાં બનાવવાનું મારું સૌભાગ્ય છે, અમીરીના એક ચોક્કસ પ્રકારને પ્રાપ્ત કરવાની ઊંડી ધગશ તમારા મનમાં જગાવવાનો ગર્વ છે. આ ચાવીનો ઉપયોગ કરવા પર કોઈ પેનલ્ટી નથી, પરંતુ જો તમે તેને ન વાપરો તો તમારી કિંમત ચૂકવવી પડશે. અને આ કિંમત છે અસફળતા. અને જો તમે આ ચાવીનો ઉપયોગ કરશો તો તમારા માટે અસંખ્ય પ્રમાણમાં ઈનામ મળશે. અને તેનાથી આત્મસંતોષ પણ મળશે. અને જીવનમાં જે કંઈ પણ ઈચ્છો તે મેળવીને રહો છો.

આ યોગ્ય બદલો (ઈનામ) એ તમારી મહેનતનું પરિણામ છે. શું તમે તેની શરૂઆત કરી તેને માનશો ?

સુવિખ્યાત ઈમરસને કહ્યું હતું કે, "જો આપણે જોડાયેલાં હોઈશું, તો ફરીથી મળીશું." અને અંતે, હું આ વિધાનને ઉછીનું લઈને કહું છું કે, "જો આપણે જોડાયેલાં હોઈશું, તો આપણે, આ પુસ્તક દ્વારા મળી લીધું છે."

